



273

ما العولمة

الاقتصاد العالمي وإمكانات التحكم

تأليف: بول هيرست
جراهام طومبسون

ترجمة: د. فالح عبدالجبار

سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت





سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت

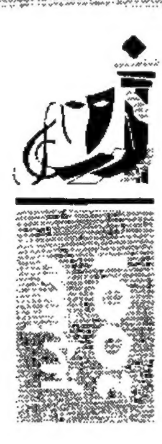
صدرت السلسلة في يناير 1978 بإشراف أحمد مشاري العدواني 1923-1990

273

ما العولمة

الاقتصاد العالمي وإمكانات التحكم

تأليف: بول هيرست
جراهام طومبسون
ترجمة: د. فالح عبدالجبار





سلسلة شهرية يصدرها
المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب

التنضيد والإخراج والتنفيذ
وحدة الإنتاج
في المجلس الوطني

سعر النسخة

الكويت ودول الخليج	دينار كويتي
الدول العربية	ما يعادل دولارا أميركيا
خارج الوطن العربي	أربعة دولارات أميركية

الاشتراكات

دولة الكويت

للأفراد	15 د.ك
للمؤسسات	25 د.ك

دول الخليج

للأفراد	17 د.ك
للمؤسسات	30 د.ك

الدول العربية

للأفراد	25 دولارا أميركيا
للمؤسسات	50 دولارا أميركيا

خارج الوطن العربي

للأفراد	50 دولارا أميركيا
للمؤسسات	100 دولارا أميركيا

تسدد الاشتراكات مقدما بحوالة مصرفية باسم المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب وترسل على العنوان التالي:

السيد الأمين العام
للمجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب
ص.ب: 28613 ـ الصفاة ـ الرمز البريدي 13147
دولة الكويت
الموقع على الإنترنت:
www.kuwait culture.org.kw

ISBN 99906-0-064-3

العنوان الأصلي للكتاب

Globalization in Question

The International Economy and the Possibilities of Governance

by

Paul Hirst

Grahame Thompsion

Polity Press, Second Edition 1999

طبع من هذا الكتاب أربعون ألف نسخة

مطابع السياسة ـ الكويت

جمادى الآخرة ١٤٢٢ ـ سبتمبر ٢٠٠١

المحتوى



«إن من الحصافة بمكان أن ندرس النظام الاقتصادي العالمي من منظور تاريخي أطول، وأن نقر بأن التغيرات الحالية وإن كانت مهمة ومتميزة فإنها ليست بلا سابق، كما أنها لا تنطوي بالضرورة على نقلة باتجاه نمط جديد من النظام الاقتصادي».

المؤلفان

1 مدخل

هل العولمة خرافة ضرورية؟

أضحى مفهوم العولمة موضة رائجة في العلوم الاجتماعية، وقولا مأثورا جوهريا في وصفات خبراء الإدارة، وشعارا يتداوله الصحافيون والسياسيون من كل شاكلة. فهناك توكيد واسع الانتشار يفيد أننا نعيش في حقبة يتحدد فيها الشطر الأعظم من الحياة الاجتماعية بفعل صيرورات كونية global تذوب فيها الثقافات القومية، والاقتصادات القومية، والحدود القومية. وتقف فكرة وجود عملية سريعة، وجديدة، من العولمة الاقتصادية، في القلب من هذا التصور. ويُزعم أن اقتصادا كونيا بحق قد برز، أو أنه بسبيله إلى البروز. وأن هذا الاقتصاد الكوني يجعل من الاقتصادات القومية، وبالتالي الإستراتيجيات المحلية لإدارة الاقتصاد القومي، أمورا نافلة على نحو مطرد. ويفيد هذا الزعم أيضا أن الاقتصاد العالمي قد تدوول من ناحية ديناميكياته الأساسية، وأنه بات خاضعا لقوى السوق الجامحة، وأن

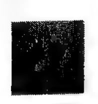
> «لا يسع المرء أن يسمي الأثر السياسي لـ«العولمة» بغير: مرض نقص الآمال المفرط».
> **المؤلفان**

الشركات العابرة للقوميات هي بحق الفواعل الاقتصادية والأدوات الأساسية للتغيير، وأنها لاتدين بالولاء لأي دولة قومية، وتستقر حيثما تقتضي المصلحة في السوق الكوني.

إن هذه الصورة تبلغ من القوة مبلغا يشل المحللين، ويسيطر على ملكات التفكير السياسي. ولكن هل الحال هي على هذه الصورة حقا؟ لقد وضعنا هذا الكتاب بمزيج من الريبة إزاء وجود عمليات اقتصادية كونية، والتفاؤل إزاء إمكانات السيطرة على الاقتصاد العالمي، كما إزاء تطبيق إستراتيجيات سياسية قومية. ومن المؤثرات الأساسية لمفهوم العولمة أنه أدى إلى شل إستراتيجيات الإصلاح الراديكالي على الصعيد القومي، معتبرا إياها إستراتيجيات غير قابلة للتنفيذ بمواجهة ما تنزله بها الأسواق العالمية من حكم وعقاب. أما إذا كنا نواجه تغيرات اقتصادية أكثر تعقيدا وأكثر التباسا، مما يجادل به غلاة العولمة، فعندئذ يظل الإمكان قائما لبناء إستراتيجية سياسية وتحرك سياسي لأجل السيطرة، قوميا وعالميا، على اقتصادات السوق لأجل تحقيق الأهداف الاجتماعية.

بدأنا بحثنا هذا بشيء من الارتياب المعتدل. لقد كان جليا أن الكثير قد تغيّر منذ الستينيات، لكننا أبدينا احتراسا من المزاعم الأكثر غلوا مما جاء به منظرو العولمة ذوو الحماس الشديد. ولقد كان جليا لنا، بوجه خاص، أن إستراتيجيات التوسع وإعادة التوزيع الراديكالية لإدارة الاقتصاد القومي لم تعد ممكنة في ظل بروز طائفة متنوعة من المقيِّدات المحلية والعالمية. ولكننا كلما أمعنا النظر، تبدت لنا ضحالة وهشاشة المزاعم التي طرحها أنصار العولمة الاقتصادية الأشد جموحا.

فهناك ثلاث وقائع أثارت فينا التوجس بوجه خاص. أولا، غياب نموذج مقبول عموما عن الاقتصاد الكوني الجديد، وسبل اختلافه عن الأحوال السابقة للاقتصاد العالمي. وثانيا، النزوع، في ظل غياب نموذج واضح تقاس به الميول، إلى الاستشهاد العابر بأمثلة عن تدويل قطاعات وعمليات معينة، كما لو كان ذلك دليلا على نمو اقتصاد تهيمن عليه قوى سوق كوني مستقل ذاتيا. وثالثا، الافتقار إلى العمق التاريخي، والنزوع إلى تصوير التغيرات الجارية باعتبارها فريدة، لا سابق لها من قبل، وراسخة تماما لكي تستمر طويلا في المستقبل.



استباقا لما سيأتي نقول إن ريبتنا تعمقت كلما مضينا قدما، حتى بتنا على قناعة بأن العولمة، كما يراها الغلاة من دعاتها، ما هي إلا خرافة، إلى حد كبير.

ولذا فإننا نحاجج قائلين:

١ ـ إن الاقتصاد العالمي الحالي شديد التدويل، ليس شيئا لا سابق له، فهو واحد من المفترقات أو الحالات المتميزة للاقتصاد العالمي الذي وجد منذ أن بدأ تعميم الاقتصاد القائم على التكنولوجيا الصناعية الحديثة في ستينيات القرن التاسع عشر. وإن الاقتصاد العالمي الراهن هو، من بعض النواحي، أقل انفتاحا وأقل تكاملا مما كان عليه النظام الذي ساد خلال الأعوام من١٨٧٠ إلى١٩١٤.

٢ ـ إن الشركات العابرة للقوميات بحق تبدو نادرة نسبيا. فأغلب الشركات هي شركات ذات قاعدة قومية، وتتعامل في إطار متعدد القومية، اعتمادا على موقع قومي أساسي من الأصول والإنتاج والبيوعات، ولا يبدو أن هناك ميلا كبيرا لنمو شركات عالمية بحق.

٣ ـ إن حراك رأس المال لا ينتج أي تحول هائل في الاستثمار والعمالة من البلدان المتطورة إلى البلدان النامية. فالاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) يتركز، بالأحرى، تركيزا عاليا في الاقتصادات الصناعية المتقدمة، أما العالم الثالث فلا يزال هامشيا من ناحيتي الاستثمار والتجارة، باستثناء أقلية صغيرة من البلدان حديثة التصنيع.

٤ ـ إن العالم لا يزال أبعد عن أن يكون «كونيا» بحق، كما يعترف بذلك بعض غلاة أنصار العولمة، بل الواقع أن تدفقات التجارة والاستثمار والأموال تتركز في ثلاثي أوروبا واليابان وأمريكا الشمالية، وأن هذه السمة الطاغية تبدو نزاعة إلى الاستمرار.

٥ ـ إن القوى الاقتصادية الكبرى، أي الثلاث الكبار (G3)، تمتلك القدرة ـ خصوصا إذا نسقت سياستها ـ على ممارسة ضغوط تحكميّة جبارة على أسواق المال، وعلى الميول الاقتصادية الأخرى. وعليه فإن الأسواق الكونية ليست خارج متناول الضبط والسيطرة بأي حال، برغم أن النطاق الحالي لأهداف التحكم الاقتصادية مقيد بافتراق مصالح القوى العظمى والمذاهب الاقتصادية السائدة وسط نخبها.

ومن الجلي أنه ليس في نيتنا أن ننكر وقوع ميول كهذه نحو تزايد التدويل، ولا أن نغفل وجود القيود المعوقة لأنماط معينة من الإستراتيجية الاقتصادية القومية. فغرضنا من تمحيص مقدار التدويل الحاصل هو القول إنه لايزال بعيدا عن تذويب الاقتصادات القومية المميزة في كبرى البلدان الصناعية المتقدمة، ولا يزال بعيدا عن منع تطور أشكال جديدة من التحكم الاقتصادي على المستويين القومي والعالمي. غير أن انعدام التمييز الواضح بين بعض الميول نحو التدويل، والصيغة المغالية لأطروحة العولمة، تنطوي على مخاطر حقيقية تماما. ومن المؤسف حقا أن يجري الخلط بين هذين الأمرين باستخدام كلمة واحدة لوصف الاثنين، هي «العولمة». وكثيرا ما نشعر أن الدليل المستمد من المحاجات الأكثر احتراسا يستخدم، دون تبصر، لإسناد المحاجات المتطرفة، ولإرساء وحدة في الاستعمال الاصطلاحي لحظة الحاجة إلى التفريق بين المعاني. وأن ذلك يشوش المناقشات الحكومية وصنع القرار، ويعزز الرأي بأن الفاعلين السياسيين لن يحققوا إلا أقل مما هو ممكن فعلا في إطار نظام كوني.

وكما سنرى، بعد قليل، فإن الصيغة المتشددة من أطروحة العولمة تتطلب نظرة جديدة إلى الاقتصاد العالمي، تعتبر عمليات المستوى القومي ملحقة وخاضعة. في حين أن الميول باتجاه التدويل يمكن أن تدرج في إطار نظرة محورة إلى النظام الاقتصادي العالمي، تواصل إعطاء دور أساسي لسياسات المستوى القومي، وللفاعلين الاقتصاديين فيه. ولا ريب في أن ذلك يفترض، ضمنا، تغيرا معينا، بدرجة أكبر أو أقل. ذلك أن الشركات والحكومات والوكالات العالمية تُرغم الآن على التصرف بصورة مختلفة، غير أن باستطاعتها عموما أن تستخدم المؤسسات والممارسات القائمة لكي تفعل ذلك. وبذا نشعر أن من الحصافة بمكان أن ندرس النظام الاقتصادي العالمي من منظور تاريخي أطول، وأن نقرّ بأن التغيرات الحالية وإن كانت مهمة ومتميزة فإنها ليست بلا سابق، كما أنها لا تنطوي بالضرورة على نقلة باتجاه نمط جديد من النظام الاقتصادي. إن الصيغ الاقتصادية المتشددة من أطروحة العولمة تنعم بمزية طرح إمكان هذه النقلة، طرحا واضحا وحادا. فإن كانت هذه الصيغ مخطئة، فإنها

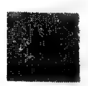
تظل ذات فائدة في إعانتنا على أن نفكر مليا في جلية ما يحصل وسبب حصوله. وبهذا المعنى، فإن اعتراضنا على الصيغة المتشددة من الأطروحة ليس سلبيا محضا، بل يعيننا على تطوير أفكارنا.

وعلى أي حال، يبقى لزاما أن ندرس كيف تأسست خرافة عولمة النشاط الاقتصادي، في مجرى نشوئها وتبلورها. ولا بد للمرء، عند الإجابة عن ذلك، من أن يبدأ باضطرابات العامين ١٩٧٢ ـ ١٩٧٣، التي انهت حقبة ما بعد ١٩٤٥، التي كانت حقبة نمو اقتصادي طويل، وعمالة تامة في البلدان المتقدمة، حقبة مدعمة بإستراتيجيات تدخل نشيط للدولة القومية، وإدارة نظام تجارة وسياسة نقدية متعدد الأطراف، تحت هيمنة الولايات المتحدة، إلا أن هذه الحقبة انتهت بفعل عدد من التغيرات المهمة. وعليه، يمكننا الإشارة إلى ما يلي:

١ ـ تأثيرات انهيار نظام بريتون وودز (Bretton Woods) وأزمتي نفط أوبك في العامين ١٩٧٣ و١٩٧٩ (اللتين رفعتا أسعار النفط بصورة هائلة) في توليد الاضطرابات والتقلبات السريعة في كل الاقتصادات الكبرى على امتداد عقد السبعينيات، حتى مطلع عقد الثمانينيات. من العوامل المهمة في توليد مثل هذا الاضطراب وتقويض منظومات السياسة السابقة، أن النمو السريع للتضخم في البلدان المتقدمة، والتأثير العالمي للتورط الأمريكي في حرب الفيتنام، وجموح ارتفاع أسعار النفط في العامين١٩٧٣ و١٩٧٩.

٢ ـ جهود المؤسسات المالية والصناعيين، خلال فترة الاضطراب والضغوط التضخمية هذه ، للتعويض عن التردد المحلي من خلال السعي إلى منافذ أوسع إلى الاستثمارات والأسواق الإضافية، من هنا كان انتشار الإقراض المصرفي للعالم الثالث خلال عقد السبعينيات المتميز بالتضخم، ونمو سوق اليورو دولار، وازدياد نسبة التجارة الخارجية إلى إجمالي الناتج المحلي في البلدان المتقدمة.

٣ ـ تعجيل السياسة الحكومية لتدويل أسواق المال بالتخلي واسع الانتشار عن نواظم صرف العملات وغير ذلك من إلغاء الضوابط عن السوق أواخر عقد السبعينيات، ومطلع عقد الثمانينيات، برغم أن الأشكال المتطرفة من التقلبات في أسواق العملات أُخضعت للسيطرة عن



طريق بلورة النظام النقدي الأوروبي (EMS) في ١٩٧٩، مثلا، وإبرام اتفاقيات اللوفر وبلازا في الثمانينيات.

٤ ـ الميل باتجاه «نزع التصنيع» في بريطانيا والولايات المتحدة، ونمو البطالة طويلة الأمد في أوروبا، مما عزز المخاوف من المنافسة الأجنبية، وبخاصة المنافسة من جهة اليابان.

٥ ـ التطور السريع نسبيا لعدد من البلدان المصنعة حديثا (NICs) في العالم الثالث، وتغلغلها في أسواق العالم الأول.

٦ ـ التحول من الإنتاج الجماهيري الموحد إلى طرائق إنتاج أكثر مرونة، والانتقال من فكرة الشركة القومية المحتكرة، باعتبارها الفاعل الاقتصادي المهيمن بلا منازع، إلى فكرة عالم معقد من المشاريع متعددة القومية، والشركات ذات الهياكل المرنة، واتساع بروز الشركات الصغيرة ـ وهو ما يوجزه مفهوم «ما بعد الفوردية» (Past - Fordism) الذي انتشر وراج شعبيا.

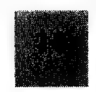
لا مراء في هذه التغيرات، ولقد كانت مربكة تماما لأولئك الذين تكيفوا مع النجاح والأمان غير المسبوق في البلدان الصناعية المتقدمة لفترة ما بعد ١٩٤٥. وقد جاء تصور فقدان السيطرة القومية، وتنامي الغموض والتقلبات في العلائق الاقتصادية، والتغير السريع في المؤسسات، بمنزلة الصدمة لعقول تربّت على الاعتقاد بقدرة السيطرة أو القضاء على الفقر والبطالة والدورات الاقتصادية في إطار اقتصاد سوق قائم على محفز الربح. وإذا كان الإجماع الواسع خلال عقدي الخمسينيات والستينيات يقوم على أن الحكومات القومية، التي تعمل بالتنسيق مع بعضها، تكفل إدارة رأسمالية بلا خاسرين، وأن المستقبل هو لهذه الرأسمالية، فإن الإجماع الذي طغى منذ أواخر عقد الثمانينيات وخلال عقد التسعينيات، كان يقوم على افتراضات مناقضة تماما، وهي أن الأسواق الكونية عصية على السيطرة، وأن السبيل الوحيد لتجنب الخسارة ـ سواء كان الخاسر أمة، أو شركة أو فردا ـ هو اكتساب أكبر قدرة تنافسية ممكنة. إن فكرة الاقتصاد العالمي العصي على التحكم ليست سوى ردة فعل على انهيار الآمال التي غذتها

المدرسة الكينزية، وأزال غشاوتها فشل المدرسة النقدية في إيجاد طريق بديل يقود إلى ازدهار عريض ونمو مستقر. إن «العولمة» خرافة تناسب عالما بلا أوهام، لكنها أيضا خرافة تسرق منا الأمل. إن الأسواق الكونية مسيطرة ولا تواجه أي تهديد من أي مشروع سياسي، حيوي، مناوئ، لأن هناك اعتقادا بانتهاء كل من الديموقراطية الاجتماعية الغربية واشتراكية الكتلة السوفييتية.

ولا يسع المرء أن يسمّي الأثر السياسي لـ «العولمة» بغير: مرض نقص الآمال المفرط. إن العديد من المحللين والسياسيين المفرطين في حماستهم قد اشتطوا بعيدا، عن أي دليل، في تصوير سعة هيمنة الأسواق العالمية، وتعذر التحكم فيها. وإذا كان الحال كذلك حقا، فإن علينا أن نسعى إلى أن نزيل سحر هذه الخرافة المنغصة. لقد كان التفسير العقلاني القديم للأساطير البدائية يفيد بأنها قناع يغلف عجز البشر إزاء جبروت الطبيعة، وتعويض عن هذا العجز. وفي هذه الحالة، لدينا خرافة تغالي في درجة عجزنا إزاء القوى الاقتصادية المعاصرة. وإذا ما كانت العلائق الاقتصادية قابلة للتحكم (على المستويين القومي والعالمي) بدرجة أكبر مما يفترض الكثير من المحللين المعاصرين فإن علينا أن نتحرى النطاق الممكن لهذا التحكم وسعته. إن القول بإمكان تحقيق الأهداف الراديكالية مثل: العمالة التامة في البلدان المتقدمة، والتعامل المنصف مع البلدان النامية الأكثر فقرا. وانتشار السيطرة الديموقراطية على الشؤون الاقتصادية لشعوب العالم، ليس بالعملة الرائجة حاليا. ولكن لا يجوز لهذا الوضع أن يدفعنا إلى أن نصرف النظر عن، أو أن نتجاهل، أشكال السيطرة والتحسين الاجتماعي، التي يمكن تحقيقها بسرعة عن طريق تغيير متواضع في مواقف النخب الأساسية. وعليه، فمن اللازم إقناع إصلاحيي اليسار والمحافظين الذين يحرصون على نسيج مجتمعاتهم، بأننا لسنا عاجزين إزاء عمليات كونية يتعذر ضبطها. إن تم لنا هذا، أمكن للتغيير في المواقف والتطلعات أن يجعل هذه الأهداف الراديكالية أمرا مقبولا.

نماذج الاقتصاد العالمي

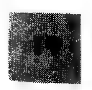
لايسعنا أن نشرع في تقويم قضية العولمة إلا إذا توافر لدينا نموذج (موديل) واضح وحيوي نسبيا، عما يبدو عليه الاقتصاد الكوني، وكيف يمثل هذا الاقتصاد الكوني طورا جديدا من أطوار الاقتصاد العالمي، وبيئة متغيرة كليا بالنسبة للفاعلين الاقتصاديين على المستوى القومي. إن العولمة، بمعناها الراديكالي، ينبغي أن تفهم على أنها تعني تطور بنية اقتصادية جديدة، لا مجرد تغير ظرفي باتجاه تزايد التجارة والاستثمار العالميين في إطار مجموعة قائمة من العلائق الاقتصادية. وأن النموذج المثالي، المتطرف والأحادي، من هذا النوع، يسمح لنا بأن نميّز درجات التدويل، وأن نحذف بعض الإمكانات، وأن نتحاشى الخلط بين شتى المزاعم. ويمكن، عند توافر نموذج كهذا، أن نقيّمه على أساس الأدلة المستمدة من الميول العالمية، مما يتيح لنا أن نقرر، بهذه الدرجة أو تلك، إن كانت ظاهرة نشوء نظام اقتصادي فوق قومي ظاهرة جديدة، تتحقق فعلا أم لا. وابتغاء أن نفعل ذلك، فقد وضعنا نموذجين مثاليين أساسيين متعارضين للاقتصاد العالمي، الأول نموذج كوني (معولم) بالكامل، والثاني نظام عالمي مفتوح لايزال أساسه في طور التشكيل من خلال التبادل بين اقتصادات قومية متمايزة نسبيا، نظام تتحدد فيه النتائج، مثل الأداء التنافسي للشركات والقطاعات، بفعل عمليات تجري على المستوى القومي. إن هذين النموذجين المثاليين مثمران بقدر ما ينفعان في تمكيننا من توضيح القضايا مفهوميا، أي من تشخيص الفوارق بين اقتصاد كوني جديد، ونظام علاقات اقتصادية عالمية تزداد سعة وشدة، وكثيرا ما يحصل أن الدليل المتسق مع هذا الأخير يستخدم كما لو أنه برهان على الأول. ولو نحينا القليل من الاستثناءات المشرّفة، فإن أنصار العولمة المتحمسين قد فشلوا في تعيين هذا الفارق، أو تعيين ماهية الدليل القاطع، الذي يشير إلى التغير البنيوي باتجاه اقتصاد كوني. ذلك أن تزايد التجارة الخارجية، ونمو التدفقات العالمية للرساميل، لا يشكلان بذواتهما أي دليل على بروز ظاهرة جديدة، متميزة، تدعى «العولمة». ولسوف نرى في الفصل الثاني أن هاتين الظاهرتين هما من السمات المميزة للاقتصاد العالمي قبل ١٩١٤.



النموذج الأول: اقتصاد ما بين الدول

نبدأ أولا بوضع صيغة قصوى، بسيطة، لهذا النموذج. إن اقتصاد ما بين الدول (International) هو نظام تشكل الاقتصادات القومية الكيانات الأساسية فيه. فالتجارة والاستثمار يولّدان ترابطا متناميا بين هذه الاقتصادات التي لا تزال قومية. وتنطوي مثل هذه العمليات على تكامل متزايد، لأعداد متكاثرة من الأمم والفاعلين الاقتصاديين في علائق سوق عالمي. وتنزع العلائق التجارية، نتيجة لذلك، إلى أن تتخذ شكل تخصص قومي، وتقسيم عمل عالمي. تحل علائق الاستثمار بين الأمم، باطراد، محل التجارة من حيث الموقع المركزي والأهمية، لتفعل فعلها، على نحو متزايد، بمنزلة المبدأ المقرر للنظام. غير أن شكل الاعتماد المتبادل بين الأمم يبقى من النوع «الإستراتيجي»، أي انه يفترض استمرار الانفصال النسبي بين الأطر المحلية والأطر العالمية لرسم السياسة وإدارة الشؤون الاقتصادية، علاوة على الانفصال النسبي من ناحية النتائج الاقتصادية. أما التفاعلات فهي تشبه نمط تفاعلات «كرة البليارد»، وأما الأحداث العالمية فإنها لا تخترق ولا تتغلغل في الاقتصاد المحلي بالضرورة، فالسياسات والعمليات القومية تتحرك لصدها. ويمكن لحقلي السياسة العالمي والمحلي أن يظلا منفصلين نسبيا، باعتبارهما مستويين متمايزين للتحكم، أو أن يعملا «اوتوماتيكيا». وفي هذه الحالة الأخيرة، لا تعدّ التكيفات موضوعا للسياسة التي ترسمها السلطات أو الهيئات الحكومية، بل تأتي نتيجة قوى السوق «العفوية» أو «غير المنظمة».

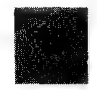
ولعل الحالة الكلاسيكية عن آلية التكيف «الأوتوماتيكي» هي استخدام معيار الذهب، الذي جرى الالتزام به في ذروة نظام العهد البريطاني، منذ منتصف القرن التاسع عشر حتى العام ١٩١٤. لقد وضعنا تعبير «أوتوماتيكي» بين مزدوجين للإشارة إلى حقيقة أن ذلك كاريكاتير شعبي. فالنظام الفعلي للتكيف جرى أصلا بصيغة تدخلات سياسية محلية سافرة (انظر الفصل الثاني). فالمرونة في الأجور والأسعار التي اقتضاها نظام معيار الذهب (لم يكن بالوسع تعديل القيمة العالمية للعملات نظرا لتثبيتها بالذهب) إنما حققتها الحكومات عن طريق سياسات خفض



الإنفـاق المحلـي ابتغـاء التـأثيـر فـي الحـسـاب الجـاري current account وعـن طريـق سيـاسـة مـعـدل الفـائـدة للتـأثيـر في حـسـاب رأس المال capital account.

لقد عملت بريطانيا العظمى باعتبارها المسيطر والضامن السياسي والاقتصادي لهذا النظام. غير أن من الضروري الإقرار بأن معيار الذهب ونظام العهد البريطاني، كان واحدا من عدة بنى للاقتصاد العالمي في هذا القرن. وكانت هذه البنى مشروطة، إلى حد كبير، بالعديد من الأوضاع الاجتماعية والسياسية الظرفية الكبرى. وهكذا فإن الحرب العالمية الأولى قوضت الهيمنة البريطانية، مما عجل بعملية كانت ستسير سيرا أبطأ بكثير، نتيجة التدهور الصناعي البريطاني لا غير. أفضى ذلك إلى فترة من الحمائية والتنافس القومي للاكتفاء الذاتي في الثلاثينيات، لتعقبها فترة توطيد الهيمنة الأمريكية بعد الحرب العالمية الثانية، وإعادة فتح الاقتصاد العالمي لنظام بريتون وودز. إن ذلك كله يكشف خطر الافتراض بأن التغيرات الكبرى الجارية في الاقتصاد العالمي لا نظير لها من قبل، وأنها محتومة، ولا رجوع عنها. إن أمد حياة أي نظام سائد للعلاقات الاقتصادية العالمية في هذا القرن لم يزد عن ثلاثين إلى أربعين سنة. وفي ضوء واقع أن معظم العملات الأوروبية لم يصبح قابلا للتحويل التام إلا أواخر عقد الخمسينيات، فإن نظام بريتون وودز الكامل لم يدم، بعد الحرب العالمية الثانية، سوى فترة تقع بين نيف وثلاثين إلى أربعين عاما. وإن تغيّر هذه النظم يقع بفعل التغيرات الكبرى في توازن القوى السياسي - الاقتصادي. إن المنعطفات الظرفية التي سببت هذه التحولات تتمثل في النزاعات واسعة النطاق بين القوى الكبرى. وبهذا المعنى، فإن الدول الكبرى هي الفواعل التي حددّت الاقتصاد العالمي من ناحية بنيته وتناسب القوى داخله.

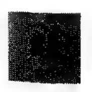
وتتميز فترة نظام اقتصاد ما بين الدول الذي شمل العالم، ببروز ونضج الشركات متعددة القومية، بوصف ذلك تحولا للشركات التجارية الكبرى المنتمية إلى حقبة سابقة. أما من وجهة نظرنا نحن، على أي حال، فإن المعلم الأهم في هذه الشركات متعددة القومية أنها تحتفظ بقاعدة قومية تستقر عليها بجلاء، فهذه الشركات خاضعة للضوابط القومية



السائدة في بلد المنشأ، كما أنها تخضع على وجه العموم إلى رقابة هذا البلد الصارمة.

إن اعتماد هذا النموذج المثالي للتحليل على مؤسسات الحقبة الزاهية belle e􀀀pque، لا يرمي إلى القول بوجود تناظر تاريخي: ذلك أن من غير المرجح أن يستطيع النظام الاقتصادي العالمي، البسيط، والمتحكم بنفسه أوتوماتيكيا، كذلك الذي كان قائما قبل العام ١٩١٤، أن يعيد إنتاج نفسه الآن. إن الاقتصاد العالمي الراهن مفتوح نسبيا، لكنه ينطوي على فوارق فعلية تميزه عن ذلك النظام الذي كان سائدا قبل الحرب العالمية الأولى، ومن هذه الفوارق: أن النظام الحالي يتسم بتجارة حرة أكثر تعميما، وأكثر خضوعا للمؤسسات، عن طريق منظمة التجارة العالمية (WTO)، وأن الاستثمار الأجنبي فيه مختلف أيضا من حيث أشكاله وغاياته - برغم أن القدرة العالية لرأس المال على الحركة لا تزال، من جديد، مجرد إمكان - كما أن نطاق التدفقات المالية قصيرة الأجل بات أعظم، في حين أن النظام النقدي العالمي مختلف تماما، أما حرية هجرة اليد العاملة فقد تقلصت بشكل صارم. مع هذا فإن نظام ما قبل العام ١٩١٤ كان عالميا بحق، ومترابطا بوسائل اتصال كفوءة بعيدة المدى، ووسائل نقل صناعية.

جاءت ثورة الاتصالات والمعلومات في أواخر القرن العشرين لتدفع قُدما تطور نظام تجاري قادر على تقرير الأسعار العالمية يوما بيوم، ولكن من دون أن تخلقه. لقد استطاعت خطوط التلغراف العابرة للقارات تحت أمواه المحيطات أن تدمج أسواق العالم خلال النصف الثاني من القرن التاسع عشر (ستاندج Standage ١٩٩٨). صحيح أن المنظومات الحديثة قد زادت من الحجم والتعقيد الممكنين للصفقات التجارية زيادة هائلة، إلا اننا نتوافر على وسائل المعلومات القادرة على إدامة نظام تجاري عالمي حقيقي منذ قرن أو أكثر. إن الفرق بين نظام تجاري تتحرك فيه السلع والمعلومات بواسطة السفن الشراعية، ونظام تجاري آخر تتحرك فيه هذه بواسطة السفن البخارية والكهرباء، فرق نوعي. وإذا كان منظرو العولمة يقصدون أن لدينا اقتصادا يرتبط فيه كل جزء من أجزاء العالم بواسطة أسواق تشترك في معلومات قريبة من الزمن الفعلي، فإن هذا الوضع لم يبدأ في سبعينيات القرن العشرين، بل في سبعينيات القرن التاسع عشر.

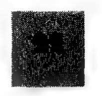


النموذج الثاني: اقتصاد كوني (معولم)

إن الاقتصاد الكوني Globalized Economy هو نموذج مثالي يتميز عن اقتصاد ما بين الدول، ويمكن بلورته بالتضاد مع هذا الأخير. إن الاقتصادات القومية المختلفة، في إطار مثل هذا النظام الكوني، تندرج وتتمفصل في هذا النظام بفعل عمليات وصفقات عالمية. أما اقتصاد ما بين الدول، بالمقابل، فهو نظام تحتفظ فيه العمليات المقررة على الصعيد القومي بهيمنتها، حيث لا تعود الظواهر العالمية سوى نواتج تنبع من الأداء المتمايز والمتباين للاقتصادات القومية. وعليه فإن اقتصاد ما بين الدول هو مجموع وظائف متركزة قوميا. وبينما يوجد، في اقتصاد كهذا، طيف واسع ومتزايد من التفاعلات الاقتصادية العالمية (كأسواق المال والمتاجرة بالسلع المصنعة، مثلا) فإن هذه التفاعلات تنزع إلى أن تكون بمنزلة فرص أو قيود إزاء فاعلين اقتصاديين وهيئاتهم الحكومية الناظمة، في إطار قومي محدد.

الاقتصاد الكوني يفرض رفع هذه التفاعلات ذات الأساس القومي إلى أساس جديد. وحين تصبح الأسواق وعمليات الإنتاج كونية بحق، فإن النظام العالمي يكتسب استقلالا ذاتيا، وينسلخ عن مرتكزه الاجتماعي. وعندئذ يتوجب على السياسات المحلية، سواء كانت صادرة عن شركات خاصة أو هيئات حكومية ناظمة، أن تأخذ في الحسبان، بصورة روتينية، العوامل العالمية المقررة بشكل طاغ لميدان عملياتها. وبنمو الاعتماد المتبادل داخل المنظومة، فإن المستوى العالمي يخترق المستوى القومي ويحوّله. إن المشكلة التي يخلقها مثل هذا الوضع، في إطار اقتصاد كوني كهذا، أمام السلطات الحكومية في مختلف البلدان هي: كيف السبيل إلي وضع سياسات تنسيق وتكامل بين مختلف جهودها الناظمة لكي تستطيع التعامل مع الاعتماد المتبادل المنتظم بين الفاعلين الاقتصاديين فيها.

وعليه فإن أول عاقبة كبرى من عواقب نشوء اقتصاد كوني هي أن التحكم فيه سيكون إشكالية جوهرية. فالأسواق الكونية المنخلعة عن إطارها الاجتماعي ستكون عصية على الضبط، حتى إذا افترضنا وجود تعاون فعال بين شتى الهيئات الحكومية الناظمة، ووجود تطابق في المصالح



بينها. إن الصعوبة الأساسية تكمن في وضع نماذج، فعالة ومتكاملة في آن، من سياسة حكومية قومية وعالمية للتعامل مع قوى السوق الكوني. وإن التبعية الاقتصادية المتبادلة والمنتظمة بين البلدان والأسواق لن تقود بالضرورة بتاتا إلى تكامل متناغم يسمح للمستهلكين في العالم بالإفادة من آليات سوق ذات استقلال حقيقي، وذات كفاءة في توزيع الموارد. على العكس، فالأرجح تماما أن سكان أكثر الدول والمناطق نجاحا وتقدما سيقعون تحت رحمة قوى السوق المستقلة ذاتيا والفالتة من السيطرة (بسبب طابعها الكوني). وعليه فإن التبعية المتبادلة سوف تعزز في الحال التفكك - أي التنافس والنزاع - بين هيئات الضبط على شتى المستويات. وإن مثل هذا النزاع من شأنه أن يمعن في إضعاف التحكم الحكومي الفعال على المستوى الكوني. وأن المشايعين المتحمسين لكفاءة الأسواق الحرة ولأفضلية سيطرة الشركات على الهيئات الحكومية، سيرون في ذلك نظاما عالميا عقلانيا، متحررا من القيود البالية، غير الفعالة، للتدخلات الحكومية القومية.أما المشايعون الآخرون، وهم أقل جموحا برغم قناعتهم بأن العولمة جارية حقا، مثل سيرني Cerny (١٩٩٨)، فيرون في ذلك نظاما عالميا لا يمكن أن يكون فيه أي مجال لضمانات حكومية معممة، أو مستديمة، تحمي من التكاليف التي تفرضها نتائج المنافسة غير المؤاتية أو حالات الفشل في الأسواق على المجالات المحلية.

وحتى لو كان المرء عازفا عن قبول فكرة أن عملية العولمة جارية بشكل كامل، فإن النموذج المثالي يمكن أن يساعد في إلقاء الضوء على بعض جوانب أهمية تعاظم التكامل الاقتصادي داخل الكتل التجارية الإقليمية الكبرى. إن الاتحاد الأوروبي (EU) ومنطقة اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) سيتحولان في القريب إلى أسواق ذات نطاق قاري، شديدة التكامل. وتكشف لنا حالة الاتحاد الأوروبي أصلا، بوضوح، أن هناك مشكلات جوهرية تعترض تكامل وتنسيق سياسات الضبط بين شتى السلطات الحكومية، سواء على المستوى الاتحادي أو القومي أو الإقليمي.

ومن الواضح أيضا أن هذا النموذج المثالي يسلط الضوء على قضية ضعف التحكم الحكومي بالشركات الكبرى. فحتى لو كانت هذه الشركات كونية حقا، فإنها لن تستطيع العمل في كل الأسواق بفاعلية متساوية،



وإنها سوف تفتقر، حالها حال الحكومات، إلى القدرة على أن تؤمّن الضمانات الواقية من غائلة الصدمات المفاجئة اعتمادا على مواردها هي وحدها. إذ لن يعود بالوسع الاعتماد على العون من الحكومات، كما كان حال «الشركات القومية الأساسية». وعندئذ ستضطر الشركات إلى البحث عن تقاسم المخاطر والفرص من خلال الاستثمار المشترك، والشراكة، والمشاريع التعاونية المشتركة، وهلم جرا. ونلاحظ أن مثل هذه العمليات تبرز حاليا حتى في إطار الاقتصاد العالمي الراهن.

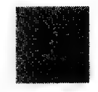
وتتمخض فكرة وجود اقتصاد عالمي سائر إلى الكونية عن عاقبة كبرى ثانية، هي تحول الشركات متعددة القومية (MINCs) إلى شركات عابرة للقوميات (TNCs)، بوصفها اللاعب الرئيس في اقتصاد العالم[1]. إن الشركات العابرة للقوميات ستكون رأسمالا طليقا بحق، من دون هوية قومية محددة وبإدارة عالمية، مستعدا، من ناحية القدرة على الأقل، لأن يستقر في أي مكان في المعمورة، وأن يغير موقعه من أجل أن يحصل على أفضل العوائد ضمانا، أو أعلاها قيمة. ويمكن تحقيق ذلك في القطاع المالي بلمسة زر، وإذا كان الاقتصاد كونيا بحق، فإن هذا القطاع سيخضع لإملاء قوى السوق بالكامل، من دون أي اعتبار للسياسات النقدية القومية. أما بالنسبة إلى شركات الصناعة التحويلية حصرا، فإنها ستحدد تجهيزها، وإنتاجها وتسويقها على المستوى الكوني وفقا لما تمليه الإستراتيجية والفرص. ولن يعود بوسع الشركات أن تستقر في موقع قومي أساسي واحد (كما هي حال الشركات متعددة القومية)، بل ستتولى خدمة أسواق كونية عن طريق عمليات كونية. وهكذا، خلافا للشركات متعددة القومية ، لن يعود بالوسع ضبط الشركات عابرة القوميات، أو حتى لجمها بفعل سياسات دول قومية محددة. فهي، بالأحرى، تفلت من كل معايير الضبط، عدا المعايير العالمية المشتركة، اتفاقا وتنفيذا. ولن يعود بوسع الحكومات القومية أن تنتهج سياسات ضبط فعالة معينة، تتباين مع تلك المعايير العالمية تباينا يضر بمصالح الشركات عابرة القوميات العاملة داخل حدودها. وستغدو الشركات عابرة القوميات التجلي الرئيس للاقتصاد الكوني بحق.

ويرى كل من جوليوس Julius (١٩٩٠) وأوهمه Ohmae (١٩٩٠، ١٩٩٣)، على سبيل المثال، أن هذا الميل نحو نشوء شركات عابرة للقوميات، بحق، متوطد أصلا. ويقول أوهمه إن مثل هذه الشركات التي «لا دولة» لها، هي الآن المحرك الرئيس في الاقتصاد مترابط الأجزاء (Inter - linked economy)، المتمركز في أمريكا الشمالية وأوروبا واليابان. ويعتقد أوهمه أن سياسة التدخل في الاقتصاد الكبير (الماكرو) والتدخل الصناعي من جانب الحكومات القومية ليس من شأنه إلا أن يشوه ويعيق العملية العقلانية لتوزيع الموارد الجارية بفعل قرارات الشركات وخيارات المستهلكين على النطاق الكوني. ويجادل أوهمه على غرار اكيو موريتا Akio Morita من شركة سوني، أن هذا النمط من الشركات سوف ينتهج إستراتيجية «التموضع الكوني» في العالم من باب التجاوب مع أسواق إقليمية معينة، وتحديد المواقع بفاعلية تلبية لمختلف طلبات الجماعات المحلية، المتميزة، من المستهلكين. ويقوم ذلك على فرضية أن الشركات عابرة القوميات سوف تعتمد بالأساس على الاستثمار الأجنبي المباشر والتكييف المحلي التام للإنتاج كيما يلبي طلبات السوق المميزة هذه. وتختلف هذه الإستراتيجية تماما عن إستراتيجية التخصص المرن للإنتاج الأساسي في الموقع الرئيس للشركة، وبناء فروع معامل تجميع حيثما يلزم، أو حيثما تقتضي متطلبات السياسة الحكومية القومية. وتدل الوقائع على أن الشركات اليابانية. التي هي أكثر الشركات فعالية في أسواق العالم، تحبذ الرأي القائل إن الإستراتيجية الأخيرة هي الطاغية (ويليامز وآخرون. Williams et al ١٩٩٢). ويظهر أن الشركات اليابانية كانت عازفة عن أن تقيم بعض الأقسام الأساسية خارج البلاد، وبخاصة أقسام «البحث والتطوير»، أو أقسام الإنتاج ذات القيمة المضافة العالية. ويبدو لنا أن النموذج الحق هو أقرب إلى نموذج الشركات القومية التي تقوم بعمليات ذات نطاق عالمي منه إلى نموذج الشركات العابرة للقوميات، وأن نموذج الشركات القومية هذا قائم حاليا وسيظل قائما في المستقبل المنظور. وبالطبع فإن هذه الشركات متعددة القومية ذات توجه عالمي، برغم أنها ذات قاعدة قومية. وأن الأسواق الخارجية تؤثر على إستراتيجياتها المحلية، كما يؤثر المنافسون الأجانب على عملياتها الإنتاجية. وبرغم أن الشركات

متعددة القومية تواصل التجارة بشكل أساسي داخل اقتصاداتها القومية، فإن نسبة مئوية معتبرة من المبيعات الخارجية تؤثر على تحركاتها. والمقصد هنا أن ذلك ليس بجديد، فلقد كانت الشركات خلال فترة الازدهار الطويلة بعد العام ١٩٤٥ تتأثر على هذا النحو أيضا، ولم تكن لتصيب النجاح إلا إذا التزمت معايير التنافس العالمي.

وهناك عاقبة ثالثة للعولمة ستتمثل في الضمور المتزايد للعمال المنظمين من ناحية النفوذ السياسي وقدرة التساوم الاقتصادي. فالأسواق المعولمة والشركات العابرة للقوميات سوف تنزع إلى أن تعكس صورتها في سوق عمل عالمي مفتوح. وهكذا نرى أنه بينما ستستمر الشركات المحتاجة إلى قوة عمل منتجة وعالية المهارة على الاستقرار في البلدان المتقدمة، بكل ما فيها من مزايا، عوض مجرد البحث عن مناطق ذات أجور واطئة، فإن ميل رأس المال نحو التحرك على المستوى الكوني مقابل الثبات على المستوى القومي النسبي لقوة العمل، سيعطي الأفضلية لتلك البلدان المتقدمة التي تمتاز بقوى عمل أكثر مرونة، كما تمتاز بأدنى نفقات اجتماعية قياسا إلى مزايا كفاءة العمال وتحفيزهم. وهكذا فإن إستراتيجيات «الديموقراطيين الاجتماعيين»، لتعزيز ظروف العمل لن يكتب لها البقاء إلا إذا ضمنت الأفضلية التنافسية لقوة العمل، من دون التضييق على امتيازات إدارات الشركات، ومن دون أي زيادة في تكلفة الضرائب تتجاوز المعدل الوسطي المعمول به في البلدان المتقدمة. غير أن مثل هذه الإستراتيجيات ستكون مجرد كلام طنان، فالعولمة ستنزع إلى إعطاء الأفضلية لإدارات الشركات على حساب حتى أكثر قوى العمل تنظيما، وعليه، فإن العولمة ستعطي الأفضلية للسياسات المتعاطفة مع الأولين، لا الأخيرين. وسيشبه هذا الوضع «رأسمالية الفوضى» التي قال بها لاش Lash وأوري Urry (١٩٨٧) سوى أنها ستكون أشد وأعتى، أو يمكن لهذا الوضع أن يشجع على اتباع إستراتيجيات معتدلة ودفاعية، حيثما تبقى قوى العمل المنظم قوية محليا. (شاريف Scharpf ١٩٩١، ١٩٩٧).

وهناك عاقبة أخيرة، محتومة، للعولمة، وهي بروز تعددية قطبية أساسية في النظام السياسي العالمي. فالسلطة القومية، التي كانت مهيمنة حتى الآن، ستفقد القدرة في آخر المطاف على فرض أهدافها المحددة من



الضوابط سواء داخل حدود أراضيها، أو خارجها، وسيتضاءل عدد الهيئات (الحكومية أو الأهلية) التي تنعم بسلطات راسخة لصد أو تحاشي أي جهة طمّاحة إلى «الهيمنة». وعليه، فإن طيفا من شتى الهيئات، ابتداء من الوكالات العالمية الطوعية وانتهاء بالشركات العابرة للقوميات، ستكتسب سلطة أكبر نسبيا (على حساب الحكومات القومية)، بل وسوف تستطيع أن تطلب وتكتسب الشرعية من المواطنين/المستهلكين عبر الحدود القومية. وهكذا فإن صلاحيات بسط النواظم المميزة التي تنعم بها الدول القومية سوف تتقلص، حتى لو بقي جل مواطني هذه الدول، وبخاصة في البلدان المتقدمة، مترابطين قوميا. وفي عالم مثل هذا، لا بد لفاعلية القدرة العسكرية القومية من أن تضعف. إذ لن يعود بالوسع استخدامها لتحقيق غايات اقتصادية، لأن سيطرة الدولة «القومية» في المجال الاقتصادي تكون قد تلاشت إلى حد كبير. وسيرتبط استخدام القوة العسكرية، عندئذ، وعلى نحو متزايد، بقضايا غير اقتصادية، مثل الانتماء القومي والدين. وهكذا أيضا فإن صلاحيات أنواع متعددة من الهيئات (العامة والخاصة)، القادرة على إيقاع العقوبات أو استخدام حق النقض (الفيتو)، سوف تأخذ بمزاحمة الدول القومية، وتشرع بتغيير طبيعة السياسة الدولية. وإذ تفترق الاقتصادات عن الأمم، سيغدو الاقتصاد العالمي ذا صبغة «صناعية» أكثر، وصبغة «محاربة» أقل مما هو عليه اليوم. فالحرب ستنحصر على نحو متزايد في مواضع محلية، أما إذا استعرت مهددة المصالح الاقتصادية الكونية الجبارة، فإن الأطراف المتحاربة ستتعرض لعقوبات اقتصادية مدمرة.

خلاصة المحاججة

لقد صرفنا بعض الوقت لعرض فكرة الاقتصاد العالمي الكوني، ومقارنة هذه الفكرة مع مفهوم اقتصاد ما بين الدول. مرد ذلك هو سعينا إلى أن نوضّح بدقة التبعات التي ستترتب على الزعم القوي القائل إننا إما أن نعيش في اقتصاد معولم راسخ، وإما أن الحقبة الراهنة تنطوي على ميول عولمة شديدة. غير أن مهمة تشخيص الموقف بصورة قاطعة بالغة الصعوبة. وتزداد صعوبة هذه المهمة بسبب عدد من التغيرات المهمة،

المدفوعة سياسيا، التي طالت الاقتصاد العالمي بعد الحرب العالمية الأولى. ومن أبرز هذه التغيرات انهيار القيادة المسيطرة خلال فترة ما بين الحربين، ثم تدهور دور الهيمنة الأمريكي من مطالع السبعينيات فلاحقا.

إن النظام التجاري العالمي لم يكن مجرد «اقتصاد»، مجرد نظام محدد تحكمه قوانينه الخاصة. وبهذا المعنى فإن اصطلاح «الاقتصاد العالمي» كان على الدوام مجرد اختصار لما هو في الواقع نتاج تفاعل مركب بين العلائق الاقتصادية والعوامل السياسية، وهو تفاعل تعمل الصراعات بين القوى العظمى على بلورته، وتغييره. ويبدو أن الاقتصاد العالمي كان على أشد درجات الانفتاح عندما كان النظام التجاري مكفولا من قوة مهيمنة، مستعدة، لأسباب تخص مصالحها المنظورة، لأن تقبل بتكاليف ضمان هذا النظام. وإذا كان أنصار العولمة على صواب، فإن هذا كله آيل إلى الزوال. لقد تلت حقبة الهيمنة البريطانية فترة اضطراب وتنافس بين القوى العظمى بعد العام ١٩١٨. فهل نحن الآن بصدد أن نشهد فترة اضطراب ذات اختلاف طفيف عن فترة ضعف الهيمنة الأمريكية مطلع السبعينيات، أم أننا نشهد فترة تشكل نظام كوني جديد كل الجدة، تسود فيه قوانين الاقتصاد، أخيرا، على السلطة السياسية، لتستغني بذلك عن أي ضامن؟

إن الجبروت الاقتصادي والعسكري للولايات المتحدة هو الذي مكن العهد الأمريكي من البقاء بعد العام ١٩٤٥: لقد كان ذلك مسعى سياسيا مقصودا لإعادة فتح الاقتصاد العالمي، وقد أصاب نجاحا مشهودا. إن نظام السوق الليبرالي متعدد الأطراف الذي خلقته الولايات المتحدة، أتاح نمو التجارة العالمية نموا هائلا، هذا النمو الذي أسهم في إذكاء وقدة ازدهار مديد. غير أن الهيمنة الأمريكية كانت متعددة الأبعاد، ولا يبدو أن هذه الهيمنة قد انتهت بالتمام. فمن الناحية العسكرية، لا تزال الولايات المتحدة مهيمنة، بمعنى أن قوتها تضمن ألا تستطيع أي دولة أخرى استخدام جبروتها السياسي لتغيير بنية الاقتصاد العالمي. وبهذا المعنى، فإن العهد الأمريكي مستمر. ولا تزال الولايات المتحدة أيضا الضامن الممكن الوحيد لنظام التجارة الحرة العالمي بوجه أي تحرك سياسي دافع لزعزعته، وبالتالي فإن انفتاح الأسواق الكونية يتوقف على السياسة الأمريكية. وتبقى الولايات المتحدة كذلك أكبر اقتصاد قومي منفرد،

ومحرك للطلب العالمي. وبرغم أن السياسة النقدية الأمريكية غير قادرة على التصرف بأسلوب مهيمن من طرف واحد، فإن الدولار يبقى وسيط التجارة العالمية. وهكذا فإن الولايات المتحدة لا تزال تنعم بما هو أكثر من بقايا عناصر الهيمنة، كما أنها لا تواجه أي منافسين سياسيين بارزين، فلا الاتحاد الأوروبي، ولا اليابان، بقادر أو راغب في أن يأخذ دورها العالمي.

إن الظرف المباشر لضعف الهيمنة الأمريكية أدى إلى نشوء أوضاع قد يلوح أن بوسع اقتصاد كوني أن يبرز في ظلها. لقد أدت أزمة مطلع السبعينيات إلى نظام نقدي يعتمد تعويم أسعار صرف العملات كليا. وأفضت هذه التطورات، مقرونة بالنظريات السائرة على الموضة، إلى سياسات نبذ الضوابط المفروضة على تبادل العملات، وإشاعة الليبرالية في أسواق المال العالمية. وأخذ نظام تعويم أسعار الصرف يبدي «انفلاتا» منحرفا. وجاء ارتفاع أسعار نفط الأوبك (وهو نتاج تحرك سياسي قومي منسق من جانب مصدري النفط)، ليزيد من تقلبات الاقتصاد العالمي بتوليد أزمات تضخم في الدول المتقدمة، وزيادات هائلة في السيولة النقدية لدى دول الأوبك، وازدياد هائل في اقتراض العالم الثالث (مما أدى بالتالي إلى اندلاع أزمة ديون وركود، وبخاصة في أمريكا اللاتينية). ولدت هذه التغيرات ركودا عاما في العالم المتقدم، وزيادة واسعة في المديونية الحكومية. وتحولت الولايات إلى مستورد ضخم لرأس المال، من أجل تمويل عجزها التجاري مع اليابان بالأساس.

خلاصة القول، هنا، إن هذه التغيرات كانت ظرفية، على الرغم من عظم تأثيرها وسعة نطاقها، وأنها كانت مدفوعة سياسيا، في جانب منها على الأقل. غير أن فترة التقلبات والاضطرابات الشديدة لم تدم طويلا. فقد استعيض عن نظام التعويم النقدي الكامل لأسعار الصرف بنظام ضوابط جزئية، من خلال إنشاء «النظام النقدي الأوروبي» (EMS) العام ١٩٧٩، وإبرام اتفاقات بلازا واللوفر بين الدول الصناعية المتقدمة المعروفة بـ «السبع الكبار» (G7) خلال الثمانينيات. وهكذا لم يقم أحد باستعادة النظام القديم متعدد الأطراف الذي كان جاريا بعد العام ١٩٤٥، ولكن ذلك لم يمنع الوقوع في حمأة قوى السوق الفالتة، من جهة، ولم يمنع

التنافس السلبي بين الكتل التجارية الكبرى الناشئة، من جهة أخرى. ولقد ساعدت الجولة الأخيرة لمنظمة الجات (الاتفاقية العامة حول التعرفة والتجارة GATT) الأورغواي على إبقاء النظام التجاري العالمي مفتوحا، وأيضا قابلا، على الأقل، للخضوع إلى قواعد محسوبة في آن، وذلك على الرغم مما اكتنف اللقاء من نزاعات وتضارب في المصالح إزاء المنتجات الزراعية والخدمات المالية وحقوق الملكية الفكرية. وهكذا لا يبدو أن ذروة التغيّر في النظام العالمي لما بعد ١٩٤٥ قد أنتجت نظاما بلا رأس مسيطر، قائما على أسواق ما فوق قومية بلا أي ضوابط.

أما النقلة الكبرى التالية باتجاه مثل هذا النظام، ونعني بها دفعة الليبرالية الاقتصادية في مطلع عقد التسعينيات، فقد فشلت هي الأخرى في أن تفضي إلى مثل هذا المآل. إن الأزمة المالية التي بدأت في آسيا العام ١٩٩٧ قد أسفرت عن تدخل كبير، وإن جاء متأخرا وغير مثمر أحيانا، من جانب الوكالات العالمية والولايات المتحدة أدى إلى طور جديد من التعبئة الوقائية لمبالغ طائلة درءا لانتقال العدوى، كما هو الأمر في حالة البرازيل، ونشأت بالمثل دعوات قوية لإعادة فرض الضوابط على أسواق المال، كما تنامى الارتباط في قيمة التدفقات المالية قصيرة الأجل. إن إيقاف «اتفاقية الاستثمار متعدد الأطراف» المقترحة، التي كان من شأنها أن تشيع الليبرالية في النظم القومية لضبط الاستثمار، هو مؤشر جليّ على أن مشروع إنشاء اقتصاد عالمي يعتمد على قوى السوق وحدها، قد علق على الأقل، إن لم يكن قد تراجع بالكامل.

سنقوم بمعاينة تاريخ الاقتصاد العالمي في الفصل القادم، أما الآن فإننا نقتصر على تعداد هذه القضايا كي نثبّت الطابع الطارئ المحصن للعديد من الأحداث التي فُسّرت على أنها تحول بنيوي في الاقتصاد العالمي. ذلك أن كثرة من هذه الميول انقلبت على أعقابها، أو انقطعت في مجرى تطور الاقتصاد العالمي. وهذا يؤكد جوهر ما قلناه، إذن، من وجوب الاحتراس، بالمعنى الواسع، من إسباغ مغزى بنيوي على ما قد يكون مجرد تغيرات ظرفية، موقتة، برغم أن بعضها عاصف[٢].

إن المفهوم المتشدد عن الاقتصاد الكوني، الذي عرضناه آنفا، يقوم مقام نموذج مثالي نستطيع أن نقارنه بالميول الفعلية الجارية في الاقتصاد

العالمي. لقد قارنا هذا الاقتصاد الكوني بمفهوم اقتصاد ما بين الأمم، في إطار التحليل سابق الذكر، ابتغاء أن نميز سماته الخاصة والجديدة. إن إبراز التضاد بين هذين النموذجين توخيا لوضوح المفاهيم، إنما يخفي احتمال اختلاط الاثنين في الواقع الفعلي، اختلاطا متسما بالفوضى. الأمر الذي يجعل من الصعوبة بمكان تحديد الميول الأساسية اعتمادا على القرائن المتاحة. إن هذين النموذجين من الاقتصاد لا يلغيان وجود بعضهما البعض بصورة لازمة، فالاقتصاد الكوني، بالأحرى، يمكن، في ظل شروط معينة، أن يحوي اقتصاد ما بين الدول ويلحقه فيه. وإن الاقتصاد الكوني يمكن أن يعيد تمفصل الكثير من سمات اقتصاد ما بين الدول، محولا إياها في مجرى ترسيخه لها. وإذا ما حصلت هذه الظاهرة، فسنكون إزاء مزيج مركب من سمات هذين النموذجين من الاقتصاد، القائمين في الظرف الراهن. إن قضية تحديد ما يحصل الآن، إنما هي تشخيص الميول الطاغية: فإما نمو العولمة، وإما استمرار الأنماط القائمة لاقتصاد ما بين الدول.

وفي رأينا أن عملية التهجين ليست جارية، غير أن من العجرفة بمكان ألا نثير هذا الاحتمال وندرسه. إن رأينا يتمحور على القرينة التي نعرضها لاحقا (الفصل الثالث) حول ضعف تطور الشركات العابرة للقوميات، واستمرار بروز الشركات متعددة القومية، إضافة إلى استمرار هيمنة البلدان المتقدمة في كل من التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر. وإن هذا الدليل يتسق مع فكرة استمرار اقتصاد ما بين الدول، ولا يتفق مع وجود نظام هجين يتعولم بسرعة. علاوة على ذا، ينبغي أن نتذكر أن اقتصاد ما بين الدول هو اقتصاد تتوجه فيه الصناعات ومراكز الخدمات المالية والتجارية الكبرى، ذات القاعدة القومية، نحو الخارج توجها قويا، مركّزة على الأداء التجاري العالمي. وعليه فإن ما يشكل النقيض للاقتصاد الكوني، لا يتمثل في اقتصاد قومي منغلق على نفسه، فالنقيض هو سوق عالمي مفتوح، يقوم على المتاجرة بين الأمم، ويخضع، بهذه الدرجة أو تلك، إلى ضوابط السياسات العامة للدول القومية والوكالات فوق القومية (الفصل السابع). إن مثل هذا الاقتصاد قائم، بهذه الصورة أو تلك، منذ سبعينيات القرن التاسع عشر، وهو يواصل البروز برغم النكسات الكبرى

التي حاقت به، وأخطرها أزمة الثلاثينيات. زبدة القول إنه ينبغي ألا نخلط بين هذا الاقتصاد والاقتصاد الكوني.

وتنتظم بقية فصول الكتاب على النحو التالي. يدرس الفصل الثاني تاريخ الاقتصاد العالمي ونظم الضوابط فيه دراسة مفصلة بعض الشيء. ونقوم هنا بمقارنة تكامل الاقتصاد خلال فترة معيار الذهب قبل العام ١٩١٤، بالاقتصاد العالمي الذي نما خلال عقدي الثمانينيات ومطلع عقد التسعينيات. ويتناول التحليل طيفا واسعا من إجراءات التكامل، فيجد أن مستويات التكامل الجارية حاليا ليست غير مسبوقة، سواء في مجال الاقتصاد الفعلي أو الاقتصاد النقدي. ويشدد الفصل على طبيعة خضوع الاقتصاد العالمي للتحكم، كما يستقصي العلائق بين النشاط المحلي والنشاط العالمي خلال شتى الفترات.

أما الفصل الثالث فيجمع بين تحليل التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر، واستقصاء مدى تحول الشركات الحديثة الكبرى إلى شركات عابرة للقوميات. إن الاستثمار الأجنبي المباشر هو مفتاح الفرضية القائلة إن حراك رأس المال يعيد تشكيل بنية الاقتصاد العالمي. وندرس هنا توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر، وضبطه، بالقياس إلى ضوابط التجارة العالمية، ولكن بصورة متميزة عنها. ونشدد هنا على استمرار طغيان الكتل الاقتصادية الثلاث - أمريكا الشمالية، أوروبا، اليابان - في التجارة، وتدفقات وأرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر، وتوزيع الدخل في العالم. أما ما تبقى من هذا الفصل فيقدم الدليل على الدور الاقتصادي للشركات متعددة القومية، متحريا خير وأحدث المعطيات المتاحة لكي يبين أن هذه الشركات لم تصبح رأسمالا كونيا منفلتا، بل إنها لا تزال، وإلى حد كبير، متجذرة في واحدة من مناطق الثلاثي المذكور. وعليه فإن الجانبين الأساسيين في هذا الفصل يدرسان طبيعة الاقتصاد العالمي للسلع الحقيقية والخدمات، من خلال الفحص الدقيق لإستراتيجيات الشركات العالمية ولدفق الموارد الفعلية. ويخلص الفصل إلى استنتاج عام مفاده أن عولمة الإنتاج قول مبالغ فيه: فالشركات لا تزال وثيقة الارتباط بقواعدها المحلية في بلادها، وأنها مرشحة للبقاء على هذا النحو، لأسباب جد وجيهة.

أما الفصل الرابع فيدرس قضيتين متمايزتين ولكن مترابطتين أيضا. يشدد القسم الأول على أن التجارة بين الكتل الثلاث، وإن تكن تحتل نسبة مئوية كبيرة من التجارة العالمية، لا تزال متواضعة بالمقارنة مع إجمالي الناتج المحلي لهذه الكتل عينها. وأما التجارة مع البلدان النامية فإنها لا تزال متواضعة من حيث نطاقها، فلا هي تؤدي إلى تقليص هيمنة الكتل الثلاث، ولا هي تؤدي إلى تغلغل مفرط للواردات من ناحية الاقتصادات حديثة التصنيع. ويشكل هذا خلفية لتحليل ما إذا كانت المنافسة وتغلغل الواردات من البلدان حديثة التصنيع ذات الأجور المتدنية، يسهمان بدرجة كبيرة في البطالة ونزع التصنيع في العالم المتطور. والحكم الذي أصدرناه بعد المراجعة المسهبة للأدب المكتوب عن ذلك وللأدلة الثبوتية، أن «لا دليل إثبات» على هذه القضية، وإن البرهنة على هذه التأثيرات بحاجة إلى دليل إسناد قوي. أما القضية الثانية في هذا الفصل فهي «القدرة التنافسية العالمية»، التي تتردد كبند رئيس من بنود جل الكلام الحديث عن السياسة الاقتصادية. يقوم الفصل بتناول وتقييم شتى المعاني المختلفة لمفهوم المنافسة، مركزا على الفوارق بين الأمم والشركات، وملقيا نظرة شكاكة على مباحث هذه القضية كما تطرحها الكتابات عن قضايا إدارة الشركات.

ويتناول الفصل الخامس قضية البلدان النامية والعولمة، وبخاصة ما إذا كان نظام معين لحرية التجارة وحركة رأس المال، سيقود إلى الانطلاق الاقتصادي لمعظم العالم النامي على أساس اقتصاد السوق ـ ويشمل ذلك بلدانا كبيرة مثل الصين والهند وإندونيسيا والبرازيل. لقد ألقت الأزمة الآسيوية ظلا من الشك العميق على مثل هذه التنبؤات، التي راجت في عقد التسعينيات. ويدرس الفصل أسباب الأزمة الآسيوية، ساعيا إلى إعطاء ثقل مناسب لتأثيرات تدفقات رأس المال قصيرة الأجل، ومواطن فشل السياسة المحلية، تباعا. بعدئذ، يدرس الفصل خيارات السياسة أمام البلدان النامية، داعيا إلى ضوابط إستراتيجية محدودة على حركة رأس المال.

ويدرس الفصل السادس الزعم القائل إن تزايد الانفتاح العالمي قد زاد من حدة الصدمات التي ألمت بالاقتصادات المحلية، وقلص القدرة على

إرساء وإدامة أنظمة الرفاه اللازمة لمعالجة هذه الصدمات. ويركز هذا الفصل على أوروبا الغربية، متبنيا نظرة مقارنة. ويبين الفصل كيف أن دولا صغيرة وعالية التصنيع، مثل الدانمارك وهولندا، استطاعت أن تديم نظام الرفاه وتصلحه في فترة اشتداد جلي للمنافسة العالمية. ويدرس الفصل بعدئذ كيف استطاعت دول أكبر من ذلك، مثل إيطاليا، أن تحقق إصلاحا كبيرا في نظامها عن طريق التشاور الديموقراطي. وأخيرا يبحث الفصل في ما إذا كان استمرار تكامل الأسواق في الاتحاد الأوروبي سيعزز التنافس على الإمعان في الحد من مخصصات الرفاه وحقوق العمال، فيخلص إلى أن ذلك ليس لازما بالضرورة.

ويبحث الفصل السابع في البنية الراهنة للتحكم في الاقتصاد العالمي، وبخاصة التحكم في النظام المالي، ثم يمضي إلى دراسة إمكانات الضبط الاقتصادي على الأصعدة العالمية والقومية والإقليمية. ونخلص في هذا الفصل إلى وجود إمكان فعلي لتطوير نظم ضبط وإدارة، وإن الاقتصاد العالمي ليس فالتا من أي سيطرة بأي حال، بل إن هناك افتقارا إلى الإرادة السياسية في الوقت الحاضر للحصول على صلاحيات إضافية للتحكم في الجوانب الضارة والجائرة من النشاط الاقتصادي العالمي والمحلي.

ويمضي الفصل الثامن إلى بحث الاتحاد الأوروبي باعتباره أكثر الكتل التجارية تطورا، ليناقش قضية التطور التدريجي المقبل لمؤسساته. ويركز الفصل بخاصة على خلق اليورو، وتأثيره في السياسة الاقتصادية في داخل أوروبا، وعلى موقع الاتحاد الأوروبي في النظام العالمي. ونرى هنا أن النتائج ستكون حاسمة من حيث تأثيرهاعلى تطور الاقتصاد العالمي باتجاه أدنى حد من نظام الضوابط، أو باتجاه توسيع نظام الضوابط هذا.

أخيرا، يبحث الفصل التاسع في الأبعاد السياسية للتحكم، مستقصيا تغير دور وقدرات الدولة القومية، والأدوار المحتملة التي يمكن لهذه الكيانات أن تلعبها في ترسيخ وشرعنة توسيع أطر التحكم في الاقتصاد العالمي. ونرى هنا أن عمليات التدويل لم تقوض الدولة القومية، بل إنها ترسخ أهميتها من نواح عدة.

2 العولمة وتاريخ الاقتصاد العالمي

هناك اعتقاد سائد بأن «عولمة» النشاط الاقتصادي وما تثيره من قضايا التحكم، أمران لم يبرزا إلا بعد الحرب العالمية الثانية، وبوجه أخص خلال عقد الستينيات. فقد شهدت فترة ما بعد ١٩٦٠ نشوء الشركات متعددة القومية، من جهة، والنمو السريع للتجارة العالمية، من جهة أخرى. ثم تلاها بعد ذلك، مع انهيار نظام أسعار الصرف شبه الثابتة لنظام بريتون وودز خلال الفترة ١٩٧١ ـ ١٩٧٣، توسيع جاد في استثمار الأسهم والإقراض المصرفي على الصعيد العالمي إثر تدويل أسواق رأس المال، وخصوصا أسواق النقد، مما زاد في تعقيد العلائق الاقتصادية العالمية، مدشنا ما يحسب أنه عولمة أصيلة لاقتصاد عالمي متكامل، ذي اعتماد متبادل. وسوف ندرس في هذا الفصل هذا التاريخ الشائع، متعقبين أثر الفترات الرئيسية لتدويل النشاط الاقتصادي، التي سنبين تطورها

«إن عمل العولمة حتى منتصف التسعينيات لم يستطع، كما يبدو، أن يرغم المؤسسات المالية المحلية في البلدان المتقدمة على أن تنفصل انفصالا جوهريا عن الشكل التاريخي لطابع كل منها، رغم حصول زيادة معينة في عموم التدويل».
المؤلفان

بأسلوب دوري، غير متسق. وإن لب القضية المطروحة في تقييمنا هذا هو تغير الاستقلال الذاتي للاقتصادات القومية في ممارسة نشاطها الاقتصادي(١).

الشركات متعددة القومية، والشركات عابرة القوميات، والتجارة العالمية

إن تاريخ تدويل مشاريع الأعمال طويل جدا، ولا يقتصر بأي حال على الفترة المبتدئة من عقد الستينيات وحدها. فالنشاطات التجارية، مثلا ترجع إلى أقدم الحضارات، لكن القرون الوسطى في أوروبا هي التي تسجل ابتكار عمليات تجارية منتظمة عبر الحدود، تنفذها مؤسسات بهيئة شركات خاصة (برغم أنها تحظى في الغالب بدعم ومساندة قويين من الدولة). فخلال القرن الرابع عشر، مثلا، قامت «العصبة الهانزية» بتنظيم التجار الألمان في ممارسة أعمال التجارة، في أوروبا الغربية والمشرق، التي زجتهم في الإنتاج الزراعي، وصهر الحديد والصناعة التحويلية عموما. وفي هذا الوقت نفسه تقريبا، نظم «التجار المغامرون» بيع الأصواف والأقمشة التي تنتج في المملكة المتحدة إلى «البلدان الواطئة»، وسواها. علاوة على ذلك احتلت بيوتات التجارة والصيرفة الإيطالية موقعا أساسيا في التدويل العام لنشاط الأعمال التجارية خلال الطور المبكر من عصر النهضة. وقد قدر عدد شركات المصارف الإيطالية نهاية القرن الرابع عشر بنحو ١٥٠ شركة، تعمل أصلا على أساس متعدد القومية (داننج Dunning ١٩٩٣، ص ٩٧ ـ ٩٨).

واتسعت رعاية الدولة خلال القرنين السابع عشر والثامن عشر مع تأسيس الشركات التجارية الاستعمارية الكبرى مثل: شركتي الهند الشرقية البريطانية والهولندية، وشركة موسكوفي، وشركة أفريقيا الملكية، وشركة هدسنز باي. ارتادت هذه الشركات عمليات تجارة الجملة في نطاق ما سيصبح مناطق مستعمرات بارزة.

غير أن تطور الصناعة العالمية إثر رسوخ الثورة الصناعية، هو الذي يمثل السلف الأقرب للشركات متعددة القومية في يومنا هذا. ويتجلى هنا بوضوح، البروز المبكر للشركات البريطانية بوصفها منتجا متعدد القومية. في البدء، شكلت أمريكا الشمالية وأمريكا الجنوبية أفضل فرص



الاستثمار، ولكن سرعان ما أعقبتها أفريقيا وأستراليا وآسيا. وهناك بعض خلاف حول ما إذا كان ينبغي اعتبار «الاستثمارات في المستعمرات» السلف الحقيقي للاستثمار الأجنبي المباشر، لكن الإنتاج في الخارج لأجل السوق المحلي بدأ بهذه الصورة. وأتاحت التطورات التكنيكية والتنظيمية بعد سبعينيات القرن التاسع عشر إنتاج أنواع عدة من المنتجات المتماثلة محليا وخارجيا، في إطار الشركة الواحدة نفسها، في حين أن استكشاف وتطوير المعادن وغيرها من منتجات المواد الخام، اجتذبا مقادير كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر (داننج ١٩٩٣، الفصل الخامس).

هناك مشكلة تتصل بمثل هذا التصنيف الذي يسقط الحاضر على الماضي، وهي أن المفاهيم الحديثة عن الاستثمار «المباشر» (الذي ينطوي على فكرة وجود نوع من سيطرة إدارية من الخارج) من جهة، واستثمار «حقيبة أسهم مالية» (الذي ينطوي على شراء أسهم صادرة عن مؤسسات أجنبية ابتغاء الحصول على عوائد من دون اقتران ذلك بمشاركة في السيطرة أو الإدارة) من جهة أخرى، هذه المفاهيم لم توضع إلا في مطلع عقد الستينيات، بموازاة إدخال مصطلح الشركات متعددة القومية نفسه. وكانت وزارة التجارة الأميركية قد بدأت بإيراد ذكر الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للخارج ابتداء من العام ١٩٢٩، ولكن هذا مجرد استثناء.

وبرغم هذا الافتقار إلى معطيات منهجية مصنفة، فإن هناك اتفاقا عاما على أن الشركات الصناعية متعددة القومية ظهرت في الاقتصاد العالمي بعد منتصف القرن التاسع عشر، وأنها رُسِّخت جميعا بحلول الحرب العالمية الأولى. وقد نما نشاط الأعمال التجارية العالمية نموا كبيرا خلال عقد العشرينيات إثر نضوج الشركات متعددة القومية، المتكاملة والمتنوعة بحق، لكن هذا النمو سرعان ما تباطأ خلال عقد الثلاثينيات الذي أبتلي بالكساد، وعقد الاربعينيات الذي مزقته الحرب، ليعود إلى التوسع المتقلب بعد العام ١٩٥٠.

هناك مقاربتان للقياس الكمي لنمو الأعمال التجارية العالمية على امتداد الزمن. تنطوي المقاربة الأولى على معاينة أي إحصاءات متوافرة عن الاستثمار العالمي، وتوليد معطيات إضافية، ثم إعادة تصنيف هذه

المعطيات على أساس التمييز الحديث. أما المقاربة الثانية فتركز على مؤسسات الأعمال التجارية نفسها، متعقبة آثار تاريخ الشركات وتدويل نشاطها، بما في ذلك تعداد الشركات متعددة القومية وفروعها على مر الزمن (جونز Jones، ١٩٩٤).

الجدول (١-٢)
تقدير إجمالي أرصدة الاستثمار الخارجي المباشر، وقيم التجارة عند اندلاع الحرب العالمية الأولى
(بقيمة ملايين الدولارات الجارية)

البلد	الاستثمار الخارجي المباشر في العام ١٩١٤ (حسب بلد المنشأ)	الصادرات المصنعة في العام ١٩١٣
المملكة المتحدة	٨,١٧٢	١,٩٢٨
الولايات المتحدة	٢,٦٥٢	٨٩٦
ألمانيا	٢,٦٠٠	١,٨٢٤
فرنسا	١,٧٥٠	٨١٣
هولندا	٩٢٥	غير متوافر
الإجمالي العالمي	غير متوافر	٧,٢٢٧

المصادر عن الاستثمارات الخارجية المباشرة: إنجلترا، كورلي Corly ١٩٩٤، ألمانيا شرويتر Schroeter ١٩٨٤، الولايات المتحدة وفرنسا داننج Dunning ١٩٣٣، هولندا ـ جيلز سلويترمان Gales Sluyterman ١٩٩٣. أما الإجمالي فمأخوذ عن جونز Jones ١٩٩٤،وأما التجارة فأخذت عن لويس Lewis ١٩٨١، الملحق الرابع، ص ٦٧

إن التقديرات عن الاستثمارات الخارجية المباشرة التي قامت بها البلدان البارزة في العام ١٩١٤، وقيمة التجارة في العام ١٩١٣، مبينة في الجدول أعلاه (١ـ٢). أما من ناحية القيمة المقدرة لصادرات السلع المصنعة، المذكورة في العمود الثاني من الجدول، فإن المملكة المتحدة وألمانيا كانتا في طليعة المصدرين الصناعيين عشية اندلاع الحرب العالمية الأولى، وتضاهيان ضعف أهمية الولايات المتحدة وفرنسا. وكانت قيم الصادرات السنوية أقل من أرصدة الاستثمار الخارجي المباشر والمتراكمة وقتذاك.

إن تحليل الشركات وتاريخها يبين، أيضاً، الطابع المتطور للإنتاج العالمي قبل الحرب العالمية الأولى. أما البلد الرائد في هذا المضمار فهو المملكة المتحدة، غير أن هناك أيضا مدى مذهلا من الإنتاج متعدد القومية الذي نظمته اقتصادات متقدمة أخرى أصغر حجما. ويكشف التحليل، الذي يعتمد نشاط الشركات أساسا له، عن أن قسطا كبيرا من هذه الاستثمارات الخارجية المباشرة، المبكرة، كان متواضعا من حيث المقدار، برغم أنه كان واسع النطاق، وكان يأتي في الغالب من شركات أجنبية صغيرة (جونز Jones 1994).

التجارة والتكامل العالمي

هناك قاعدة إحصائية أفضل لاستقصاء الميول في التجارة العالمية. ومن جديد، يمتد تاريخ هذا الجزء من النشاط الاقتصادي العالمي إلى أمد بعيد. لكن الأدلة الإحصائية الجيدة لا تتوافر إلا ابتداء من العام ١٨٣٠ فصاعدا (ماديسون Maddison ١٩٦٢ و١٩٨٧، لويس Lewis ١٩٨١). أما الفترة المهمة من وجهة نظرنا فتتصل بالتطورات في هذا القرن، خصوصا منذ الحرب العالمية الأولى. ويتجلى هنا نموذج مماثل للاستثمار الخارجي المباشر، برغم أن سمات هذا النموذج أشد وضوحاً. كان مقدار التجارة الخارجية العالمية يتزايد بنسبة ٣,٤٪ سنويا، خلال الفترة من ١٨٧٠ حتى العام ١٩١٣. أما بعد العام ١٩١٣ فقد أخذت التجارة تتأثر سلبا بنمو التعرفات الجمركية، التقييدات الكمية، ضوابط تبادل العملات، ثم الحرب، حتى باتت تتوسع بأقل من ١٪ سنويا، بشكل وسطي، خلال الفترة من ١٩١٣ حتى ١٩٥٠. وأما بعد العام ١٩٥٠، فقد انطلقت التجارة العالمية حقا لتنمو بنسبة ٩٪ سنويا حتى العام ١٩٧٣. وهبط معدل النمو بين العام ١٩٧٣ ومنتصف الثمانينيات إلى مستويات أقرب إلى ما كان سائدا أواخر القرن التاسع عشر، حيث لم تزد نسبة توسع التجارة على ٣,٦٪.

الجدول: (٢-٢)
حجم الصادرات بين ١٩١٣ - ١٩٨٤
(سنة ١٩١٣ = ١٠٠)

السنة	فرنسا	ألمانيا	اليابان	هولندا	المملكة المتحدة	الولايات المتحدة الأمريكية
١٩١٣	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
١٩٢٩	١٤٧	٩١،٨	٢٥٧،٩	١٧١،٢	٨١،٣	١٥٨،٢
١٩٣٨	٩١	٥٧	٥٨٨،٣	١٤٠	٥٧،٣	١٢٥،٧
١٩٥٠	١٤٩.٢	٣٤،٨	٢١٠،١	١٧١.٢	١٠٠	٢٢٤،٦
١٩٦٠	٢٩٨،٤	١٥٤،٧	٩٢٤،٤	٤٤٥،١	١٢٠	٢٨٧،٩
١٩٧٣	٩٢٢،٤	٥١٤،٣	٥,٦٧٢،٧	١,٦٣٢،١	٢٤١،٩	٩١٢،٥
١٩٨٤	١,٤٥٩،٥	٧٧٤	١٤,٤٢٥،٢	٢,٣٨٣،٧	٣٤٩،١	١,١٦١،٥

المصدر: ماديسون Maddison ١٩٨٧ الجدول A - 21، ص ٦٩٤

إن تجربة ستة اقتصادات رئيسية في تطوير حجم الصادرات بين ١٩١٣ و١٩٨٤ مبينة في الجدول (٢-٢) أعلاه، الذي يشير إلى الفوارق في معدلات نمو حجم الصادرات وتقلباتها. ومن الواضح أن عقد الثلاثينيات شهد هبوطا في حجم التجارة العالمية. وقد تحملت ألمانيا والمملكة المتحدة الوطأة العظمى لهذا الهبوط أولا، ثم تلتهما فرنسا، لتعقبها بدرجة أقل الولايات المتحدة الأمريكية وهولندا. أما معاناة اليابان فكانت نتيجة الحرب العالمية الثانية.

إن العلاقة بين نمو الإنتاج ونمو التجارة عنصر مركزي بالنسبة لتحليل الاقتصاد العالمي. ونعتزم هنا استقصاء الروابط النظرية بين هذين الجانبين (انظر كيتسون وميتشي Kitson & Michie، ١٩٩٥). غير أن نمو التجارة خلال الأعوام من ١٨٥٣ إلى ١٨٧٢، كان في الأصل أسرع من نمو الإنتاج العالمي، في حين أن نمو التجارة من الأعوام ١٨٧٢ إلى ١٩١١ كان موازيا تقريبا لمعدل نمو الإنتاج، أما الفترة بين الأعوام ١٩١٣ و١٩٥٠ فقد شهدت تدهورا مريعا في كل من معدل نمو التجارة (٠,٥ ٪ سنويا) ومعدل نمو الإنتاج (١,٩ ٪ سنويا). ولم يبدأ التوسع المتسق للتجارة، نسبة إلى الإنتاج، إلا ابتداء من عام ١٩٥٠، وبقي ذلك حتى خلال فترة الهبوط الدوري بعد العام ١٩٧٣ (راجع الفصل الثالث).

الهجرة وسوق العمل العالمي

في إطار تاريخ الاقتصاد العالمي ثمة منطقة ثالثة، واسعة، للتحليل تتعلق بالهجرة وعواقبها على تكامل سوق العمل الكوني. هناك اتفاق عام على أن الهجرة تغدو (أو أنها غدت) «ظاهرة كونية» (انظر على سبيل المثال، سيرو Serow وآخرون، ١٩٩٠، ص ١٥٩، وسيجال Segal ١٩٩٣ ـ الفصل الثالث، وكاسلز Castles وميللر Miller ١٩٩٣ ـ الفصل الرابع) غير أن اصطلاح «كوني» يعني، عند هؤلاء الكتاب، أن عدد البلدان المتأثرة بالهجرة قد ازداد منذ منتصف السبعينيات حتى الآن، وأن مناطق تدفق المهاجرين قد ازدادت تنوعا، وأن المهاجرين يشكلون طيفا من الفئات الاجتماعية الاقتصادية أوسع من ذي قبل. وعليه فإن العولمة، عند هؤلاء الكتاب، تؤلف تغيرا كميا في سعة الهجرة ونطاقها لاسمة جديدة من سمات نظام اجتماعي اقتصادي مختلف بالقوة.

هناك أنواع عدة مختلفة من الهجرة. ومن الجلي أن تجارة العبيد المبكرة كانت نوعا من الهجرة «القسرية» (يقدر عدد العبيد الذين جيء بهم من أفريقيا إلى أمريكا بنحو ١٥ مليونا قبل العام ١٨٥٠: كاسلز وميللر Miller& Castles، ١٩٩٣، ص ٤٨). ويمكن اعتبار النازحين وطالبي اللجوء نوعا من المهاجرين، لكن لأغراض هذه الدراسة سنركز على الهجرة «القسرية». إن الفترة التي تشملها الدراسة تمتد من «الهجرة الجماعية» بعد العام ١٨١٥ (من أوروبا بالدرجة

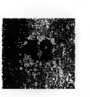
الرئيسية) إلى بدء ظهور هجرة ما يسمى بـ «العمال الضيوف» guest worker واتساعها، على اختلاف أنواعهم، بعد الحرب العالمية الثانية.

إن من الصعب أن نحدد، بدقة، عدد المهاجرين منذ العام ١٨١٥، وعليه، ينبغي معاملة كل الأرقام التالية بقدر من الاحتراس. يفيد كاسلز وميللر (١٩٩٣) أن عدد المهاجرين قد يناهز ١٠٠ مليون من سائر الأنواع العام ١٩٩٢ (بما في ذلك نحو ٢٠ مليون نازح وطالب لجوء، و٣٠ مليون عامل مغترب)، ويشير هذان المؤلفان إلى أن هذا الرقم لا يمثل، على أي حال، سوى ٧, ١٪ من سكان العالم. وهكذا فإن الغالبية العظمى من سكان العالم تمكث في موطنها الأصلي.

إن أعظم الحقب المسجلة من حيث حجم الهجرة الجماعية الطوعية يتمثل في القرن الممتد منذ العام ١٨١٥ انظر الشكل (١-٢). فلقد قام نحو ٦٠ مليون إنسان بمغادرة أوروبا، قاصدين الأمريكتين، والاوقيانوس، وجنوب أفريقيا وشرقها. وهناك نحو ١٠ ملايين إنسان هاجروا طوعا من روسيا إلى آسيا الوسطى وسيبيريا. وتوجه مليون إنسان من أوروبا الجنوبية إلى شمال أفريقيا. وغادر نحو ١٢ مليون صيني و٦ ملايين ياباني وطنهم مهاجرين إلى شرق وجنوب آسيا. وترك مليون ونصف المليون هندي وطنهم إلى شرق آسيا وجنوبها وجنوب أفريقيا وغيرها (سيجال Segal، ١٩٩٣، ص ١٦: وربما كان تقدير الإحصائيات هذا عن الهجرة من الهند مفرط في تقليل حجم الظاهرة).

وتناقصت الهجرة في العالم، خلال فترة ما بين الحربين العالميتين، تناقصا حادا. ويرجع ذلك، إلى حد كبير، إلى تدهور الأوضاع الاقتصادية خلال الشطر الأكبر من فترة ما بين الحربين، غير أنه يرجع أيضا إلى تطبيق سياسات الحد من الهجرة، التي جرى التحريض عليها في الكثير من البلدان المضيفة تقليديا، وخصوصا الولايات المتحدة.

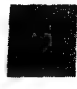
ثم بدأت الهجرة العالمية بالارتفاع السريع ثانية في فترة مابعد ١٩٤٥، خصوصا بين أوروبا والولايات المتحدة، (ليفي - باتشي Livi- Bacci ١٩٩٣)، غير أن هذه الفترة كانت فترة نمو نسبي للهجرة من البلدان النامية إلى البلدان المتطورة (الشكل ٢-٢) وبدء ظاهرة «العمال الضيوف». ونزعت الميول العالمية خلال عقدي السبعينيات والثمانينيات إلى تفضيل ضبط حركة انتقالات العمال المؤقتين على أساس «الاستضافة»، على أن يقتصر الإذن بالدخول على المهاجرين ذوي المهارة العالية، أو من لديه عائلة مقيمة أصلا في البلد المقصود.

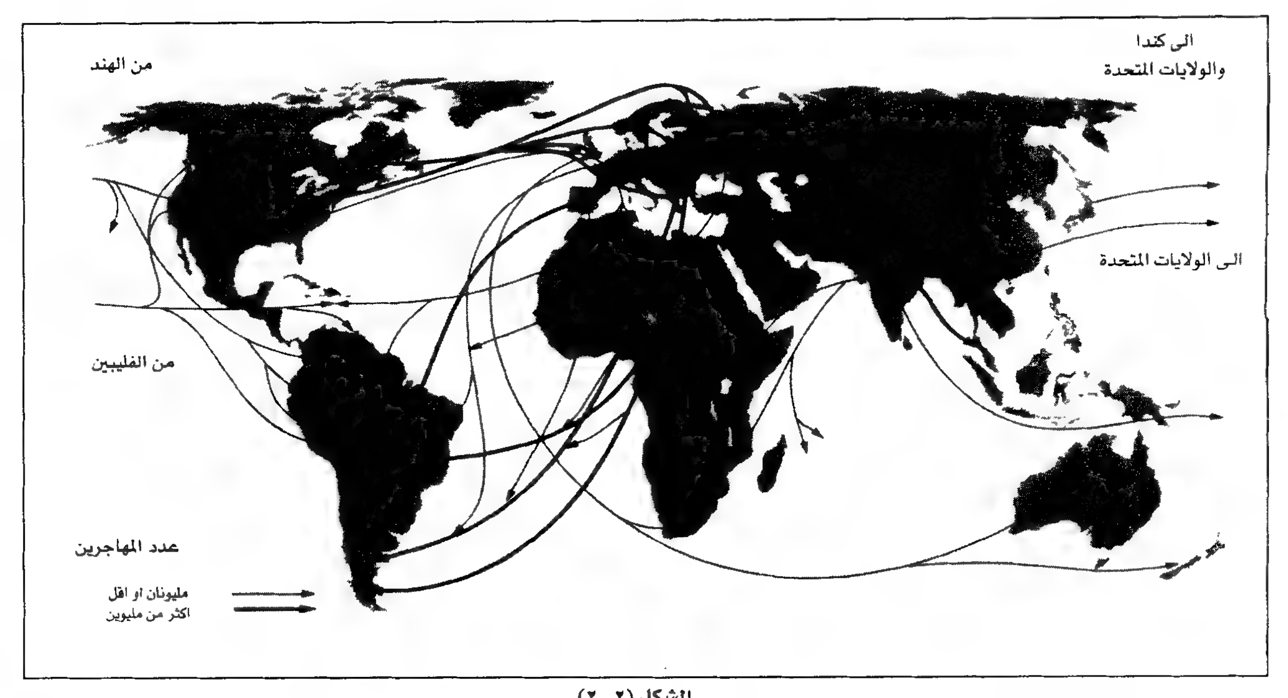


الى البرازيل وبيرو
والولايات المتح
ن اليابان
من الصين
الى كندا وكوبا وجويانا
وبيرو وترينيداد
والولايات المتحدة
عدد المهاجرين
مليونان او اقل
اكثر من مليوين
من المملكة المتحدة

الشكل (١-٢) الهجرات الطوعية الكونية
١٨١٥ - ١٩١٤

المصدر: اعتمادا على سيجال Segal، ١٩٩٣، ص ١٧

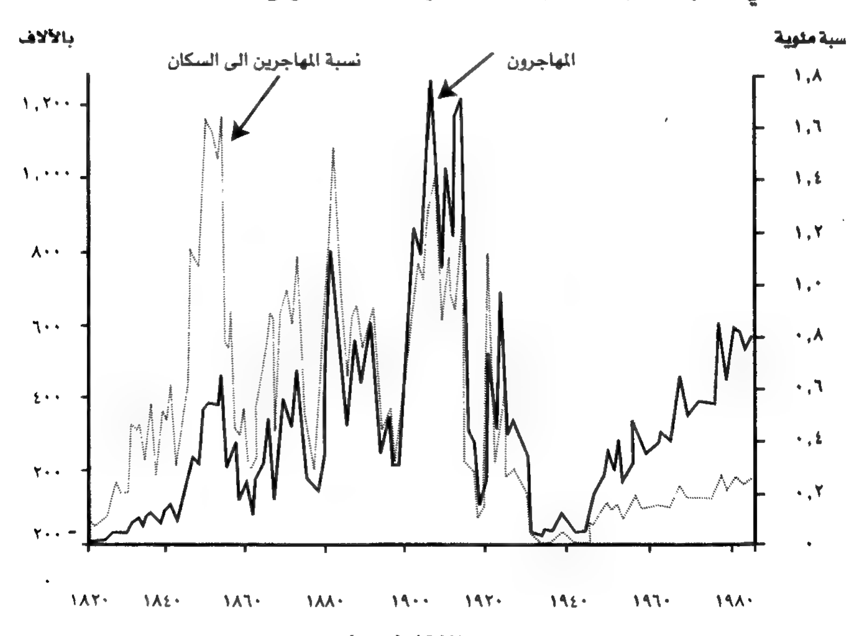




الشكل (٢ ـ ٢)
الهجرات الطوعية الكونية
١٩٤٥ ـ ١٩٨٠

المصدر: اعتمادا على سيجال، ١٩٩٣، ص ٢١

هناك اتفاق عام على أن الولايات المتحدة، كانت ولا تزال، بلد الهجرة الكبير. ويلخص الشكل (٣ ـ ٢) بجلاء تاريخ الهجرة إلى الولايات المتحدة، الذي يعكس أيضا الميول في تاريخ الهجرة في العالم أجمع، كما عرضناها سابقا. إن النمو المطرد للهجرة إلى الولايات المتحدة في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، أمر واضح تماما من الرسم البياني. وقد بلغت النسبة التراكمية للمهاجرين في الولايات المتحدة نحو ٨,٧٪ في العام ١٩٩٥ (باباديمنتريو Papadementriou، ١٩٩٧ ـ ١٩٩٨، ص ١٧). أما بالنسبة إلى عقد الثمانينيات فان التقديرات تشير إلى أن الدفق العالمي للمهاجرين يتراوح بين ٢٥ ـ ٣٠ مليون سنويا (سيجال Segal ١٩٩٣، ص ١١٥). كان ٤ ملايين من هؤلاء نازحين، إلا أن نسبة كبيرة من الباقين تألفت من عمال جدد مهاجرين بصورة مؤقتة (أي عمال ينوون العودة إلى وطنهم). وأن نموذج الهجرة العائلية الجماعية يكرر نفسه هنا على غرار ما حصل في الفترة السابقة المنتهية عند الحرب العالمية الأولى.



الشكل (٣ ـ ٢)
الهجرة القانونية إلى الولايات المتحدة، ١٨٢٠ ـ ١٩٨٦
(أعداد المهاجرين ونسبتهم المئوية إلى السكان)

المصدر: سيرو وآخرون، ١٩٩٠، الشكل رقم ١٩-١

الانفتاح النسبي والاعتماد المتبادل في النظام العالمي

إن ما تقدم من تحليل يطرح علينا مسألة أساسية وهي: إن كان تكامل النظام العالمي قد تغير تغيرا جوهريا منذ الحرب العالمية الثانية. من الواضح أن هناك نشاطا اقتصاديا عالميا ملحوظا منذ خمسينيات القرن التاسع عشر، ولكن، هل يمكن لنا أن نقارن بين مختلف الفترات من ناحية درجة الانفتاح والتكامل؟

من سبل ذلك، أن نقارن معدلات التناسب بين التجارة وإجمالي الناتج المحلي. ويقدم لنا الجدول (٣ ـ ٢) المعطيات اللازمة عن معدلات التناسب هذه في طائفة من البلدان. وعدا الفوراق الكبيرة في انفتاح مختلف الاقتصادات على التجارة مما تبينة هذه الأرقام، فإن السمة الطاغية تتمثل في أن معدلات تناسب التجارة إلى إجمالي الناتج المحلي كانت في العام ١٩١٣ أعلى بشكل ثابت مما باتت عليه في العام ١٩٧٣ (مع استثناء واحد طفيف هو ألمانيا، حيث كانت المعدلات في الحالتين متقاربة إلى حد التساوي). ونجد أن اليابان وهولندا والمملكة المتحدة كانت حتى نهاية العام ١٩٩٥ أقل انفتاحا مما كانت عليه العام ١٩١٣، بينما كانت فرنسا وألمانيا أكثر انفتاحا بقليل. أما الولايات المتحدة فهي البلد الوحيد الذي كان أكثر انفتاحا بكثير مماكان عليه العام ١٩١٣. لقد برزت اعتراضات عدة على هذه الأرقام، وسنتناول الخلاف حول ذلك في ملحق هذا الفصل.

الجدول: (٣ ـ ٢)
معدل نسبة تجارة السلع إلى إجمالي الناتج المحلي بالأسعار الجارية
(مجموع الصادرات والواردات) للأعوام ١٩١٣، ١٩٥٠، ١٩٧٣ و١٩٩٥

البلد	١٩١٣	١٩٥٠	١٩٧٣	١٩٩٥
فرنسا	٣٥,٤	٢١,٢	٢٩	٣٦,٦
ألمانيا	٣٥,١	٢٠,١	٣٥,٢	٣٨,٧
اليابان	٣١,٤	١٦,٩	١٨,٣	١٤,١
هولندا	١٠٣,٦	٧٠,٢	٨٠,١	٨٣,٤
المملكة المتحدة	٤٤,٧	٣٦	٣٩,٣	٤٢,٦(*)
الولايات المتحدة الامريكية	١١,٢	٧	١٠,٥	١٩

(*) الرقم للعام ١٩٩٤

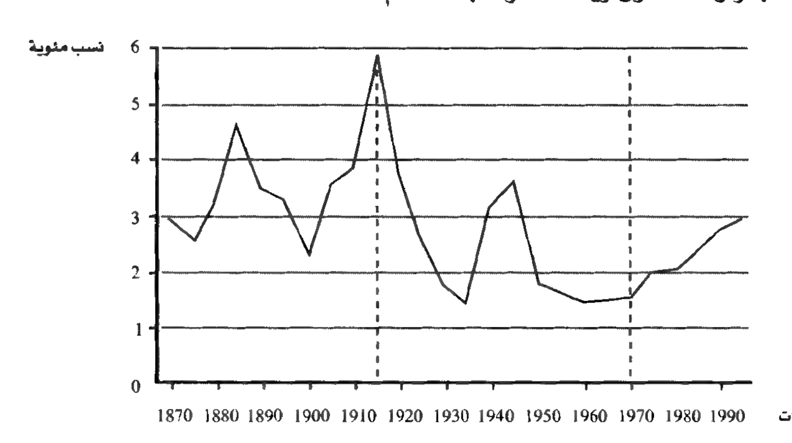
المصدر: الأرقام التي تغطي الفترة من ١٩١٣ حتى ١٩٧٣ مستقاة من ماديسون ١٩٨٧، الجدول ٢٣ ـ A ص ٦٩٥

اما أرقام سنة ١٩٩٥، فمأخوذة عن الحسابات القومية لدول OECD



وكما سنرى في الفصل الرابع، فإن الاكتفاء بالتركيز على الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية يكشف عن نمو مطرد في انفتاح التجارة، مع الدخول المدوي لاقتصادات شرق آسيا في النظام التجاري العالمي.

ولكننا لو عدنا إلى الميول ذات الأمد الأطول، فإن القرائن تشير إلى أن فترة ما قبل الحرب العالمية الأولى أعظم انفتاحا أمام تدفقات رأس المال، بالمقارنة مع السنوات الأخيرة. وحين قام جراسمان Grassman (١٩٨٠) بقياس درجة «الانفتاح المالي» من ناحية معدل تناسب ميزان الحساب الجاري إلى أجمالي الناتج المحلي، لم يجد أي زيادة في الانفتاح بين الأعوام ١٨٧٥ و١٩٧٥، في الواقع إن هناك انخفاضا في حركة انتقالات الرأسمال بالنسبة للبلدان الأساسية الستة التي اختارها (بريطانيا وإيطاليا والسويد والنرويج والدانمارك والولايات المتحدة). ويصح هذا حتى على فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، برغم أن منتصف عقد السبعينيات يتضمن مؤشرا معينا على تزايد ميل الانفتاح المالي. وحين نقيس الأشياء بطريقة مغايرة بعض الشيء، فإن الأرقام المبينة في الشكل (٤ ـ ٢) تؤكد التشخيص العام القائل بتناقص درجة الانفتاح بين الدول السبع الكبار نزولا عن ذروة هذه الدرجة في العام ١٩١٣، بموازاة حصول زيادة مطردة بعد العام ١٩٧٠.



الشكل (٤ ـ ٢)
تدفقات رأس المال عالميا، بين اقتصادات بلدان السبع الكبار للفترة ١٨٧٠ ـ ١٩٩٥
(كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي)

المصدر: مستقى من هاول Howel ١٩٩٨ الشكل (٧)



علاوة على ذلك، يفيد لويس Lewis أن تصدير رأس المال ارتفع ارتفاعا كبيرا خلال الثلاثين عاما التي سبقت الحرب العالمية الأولى، برغم أن هذه التصديرات كانت عرضة لتقلبات كبيرة. ولكننا حين نقارن ذلك بالسنوات ١٩٥٣ - ١٩٧٣، فإننا نجد أن مقدار تصدير رأس المال بات أقل في هذه الفترة الأخيرة (لويس ١٩٨١،ص ٢١). أخيرا، يخلص تيرنر Turner (١٩٩١)، بعد مقارنة مستفيضة بين فترة معيار الذهب قبل العام ١٩١٤ وفترة عقد الثمانينيات، إلى أن التفاوتات في الحساب الجاري وتدفقات رأس المال، مقاسة بالنسبة إلى إجمالي الناتج المحلي، كانت قبل العام ١٩١٤ أكبر مما هي عليه في عقد الثمانينيات.

وهكذا فإن استخدام الأرقام الإجمالية لمعدلات التجارة وتدفقات رأس المال نسبة إلى الإنتاج، يؤكدأن درجة «الانفتاح» خلال فترة معيار الذهب كانت أعظم حتى من عقد التسعينيات. غير أن هذه الأرقام الإجمالية يمكن أن تخفي أهمية الفوارق بين الفترتين. وكما نشير في ملحق هذا الفصل، فإن مكونات الإنتاج قد تكون حاسمة عند الحكم على المدى الفعلي للاعتماد المتبادل. أما بالنسبة إلى التدفقات المالية فينبغي أن نقر بالتغير الحاصل في طابعها، وبأهمية النظم المالية التي جرت هذه التدفقات في ظلها. ففي ذروة فترة اعتماد معيار الذهب، سيطر الرأسمال طويل الأمد على التدفقات العالمية للرساميل. أما في الفترة الأخيرة فقد طرأ تحول إلى الرأسمال قصير الأمد. زد على هذا اتساع نطاق البلدان التي اندرجت تحت مظلة حركة الرأسمال العالمي.

سنبحث هذه القضية بحثا مفصلا لاحقا، أما في هذه المرحلة فتجدر بنا الإشارة إلى طبيعة معيار الذهب بوصفه نظاما ثابتا لأسعار صرف العملات، من حيث الجوهر، في حين أن أسعار العملات معوّمة بالمقابل خلال عقدي الثمانينيات والتسعينيات. إن تدفقات رأس المال قصير الأمد تتميز، في ظل نظام سعر الصرف الثابت، بمعدلات فائدة مرنة، تؤدي فيها التغيرات الطفيفة في معدلات الفائدة إلى نقلات كبيرة لرأس المال (برغم أن ذلك يعني أيضا أن حساسية تدفق رأس المال إزاء معدلات الفائدة يمكن أن تحد من تغاير معدل الفائدة على المدى القصير بالمثل). وهكذا يمكن تعليل بعض تدفقات رأس المال بوجود فوارق ملحوظة في نمط تغير معدل الفائدة بين

الفترتين قيد المقارنة، برغم أن نظام بريتون وودز الذي قام بعد الحرب العالمية الثانية لم يتميز بتغيرات في معدل الفائدة أكبر من تغيرات هذا المعدل في فترة معيار الذهب (تورنر Turner ١٩٩١، الجدول (٢)، ص ١٦).

ويمكن لنا أن نترك موضوع التجارة وتدفقات رأس المال للحظة، كي نلقي نظرة على التبعات التي تنطوي عليها ميول الهجرة العالمية. ابتداء، لابد لنا من أن نشدد على أن هذه التبعات متضمنة في الاعتبارات القائمة في كل من سوق العمل والسياسة الحكومية. فسوق العمل العالمي لا يوجد على غرار سوق السلع والخدمات. فمعظم أسواق العمل تواصل خضوعها للضوابط القومية، أما الأغراب فلا يصلون إليها إلا بشكل هامشي، سواء أكانوا مهاجرين شرعيين أم غير شرعيين، أم كانوا مهنيين جرى استقدامهم. وحتى لو توسع الاقتصاد العالمي توسعا سريعا ومطردا فإن ذلك لن يخفف، كما هو مرجح، من الحواجز المتعددة التي تصد حركة العمل بشكل ملحوظ. فحرية حركة اليد العاملة لا تزال مقيدة تقييدا صارما، هذا إذا استثنينا المجالات التي تقع في إطار اتفاقات تجارة حرة إقليمية نامية، من نمط الاتحاد الأوروبي. ذلك أننا نجد حتى اتفاقية نافتا (NAFTA) تستثني بشكل صريح حرية حركة الأشخاص، برغم أن هناك حرية الانتقال القائمة كأمر واقع بين كندا والولايات المتحدة، وتدفقات غير شرعية هائلة للأشخاص بين المكسيك والولايات المتحدة. إن الهجرة ما فوق الإقليمية، على اختلاف أنواعها، تشكل نسبة مئوية صغيرة من حركات انتقال اليد العاملة على النطاق العالمي. فأغلب الهجرة يقع في خانة التوجه إلى البلد المجاور. لقد كان الانتقال الجماعي للعمال باتجاه منابع رأس المال موضع قبول وتشجيع خلال القرن التاسع عشر؛ أما الآن فإن هذا الانتقال مرفوض باستثناء الحالة التي يعتبر فيها مفيدا بصورة موقتة.

إن حركة الهجرة العالمية الكونية باتجاه فرص العمل تتركز على دول الخليج، وأمريكا الشمالية وأوروبا الغربية . وتفيد معطيات التقدير الأولي لهذا الصنف من الهجرة أنها ناهزت العشرين مليونا في العام ١٩٩٠(قبل حرب الخليج، التي شهدت خروج العمال المهاجرين من دول الخليج وعودتهم إلى أوطانهم، وبخاصة عمال العالم الثالث). لقد بلغ هذا النوع من قوة العمل العالمية ذروته في مطلع عقد السبعينيات، فحالة الركود التي عمت العالم،

والتطورات التي تبعت ذلك، مثل حرب الخليج، عطلت نمو التشغيل المؤقت للعاملين المهاجرين. وإن نسبة كبيرة من هؤلاء العمال يقيمون ويعملون في الخارج بصورة غير شرعية. أما العاملون المغتربون بصورة قانونية، فإنهم يندرجون في فئات الوظائف الإدارية والماهرة والتقنية.

ومن عواقب هذه المستويات للهجرة والعمالة على النطاق العالمي، أن الأموال المحولة إلى الوطن تؤلف الآن عنصرا مهما من مكونات التدفقات المالية العالمية والمداخيل القومية لبعض الدول الصغيرة. وتفيد التقديرات أن قيمة الأموال المحولة إلى الوطن ارتفعت من ٣١٣٣ مليار دولار العام ١٩٧٠ إلى ٣٠٤٠١ مليار دولار العام ١٩٨٨ (سيجال Segal ١٩٩٣، ص١٥٠). مع ذلك لا يمثل هذا الرقم سوى أقل من ٥ ٪ من القيمة الإجمالية للتجارة العالمية، برغم أن قيمة الأموال المحولة إلى الوطن دأبت على الازدياد بوتيرة أسرع من زيادة قيمة تلك التجارة. وينطوي هذا على واحد من أمرين: فإما أن حوافز الانتقال إلى هذا النوع من العمل قد ازدادت، قياسا إلى حركة السلع والخدمات، وإمّا أن مكافآت هذا النوع من العمل قد ارتفعت بصورة مستقلة. ويمكن لهذا التعليل الأخير، بدوره، أن يكون ناجما عن تزايد عدد المهاجرين الذين يشغلون الفئات عالية الدخل من الوظائف. ويبدو أن أيام المهاجر غير الماهر، ومتدني الأجر، باتت معدودة، وذلك برغم بقاء مجال كبير متاح لهجرة الإناث المؤقتة، المستمرة، للاضطلاع بأعمال منزلية في البلدان الأغنى.

والحق، أن هذا هو المجال الذي تدخل فيه سياسة الحكومة إلى الصورة بشكل جلي. فهناك سياسة تشدد إزاء نمو أعداد العمال المهاجرين، بل حتى إزاء حقوق الهجرة الدائمة للعوائل بدرجة أكبر. وهناك فوارق في هذا الشأن، وبخاصة بين أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية، فهذه الأخيرة لا تزال تواصل نظاما أكثر انفتاحا وليبرالية (ليفي - باتشي Livi-Bacci ١٩٩٣، ٤١). ولكن كما يشير كاسلز وميللر: «أن آفاق الازدياد الملحوظ لتدفقات الهجرة القانونية إلى الديموقراطيات الغربية ضئيلة على المديين القصير والمتوسط... فالقيود السياسية لن تسمح بذلك... (هناك) مجال معين للعمال ذوي المهارة العالية، ولم شمل العوائل، واللاجئين، ولكن ليس ثمة مجال لاستئناف الاستقدام الواسع للعمال الأجانب لأداء وظائف متدنية» (١٩٩٣، ص ٢٦٥ ـ ٢٦٦). إن الظروف السلبية لسوق العمل في البلدان المتقدمة، وصعوبة توفير العمل

للمواطنين الحاليين وللعمال الأجانب المقيمين، تعني تقليص الهجرة غير المطلوبة والهجرة غير الشرعية.

ويجدر بنا الآن أن ندلي بمجموعتين من النقاط العامة، في ضوء الملاحظات آنفة الذكر. النقطة الأولى، أن هناك أطوارا عدة من الهجرة الجماعية العالمية على مدى قرون، وأن حركات فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية لا تتميز، شأنها شأن حركات العقود الأخيرة، بأي ميزة لا نظير لها. أما النقطة الثانية ذات الصلة، فهي أن الوضع خلال الفترة من ١٨١٥ إلى ١٩١٤ كان، من نواح عدة، أكثر انفتاحا مما هو عليه اليوم. فحقبة «العولمة» المفترضة لم تشهد أي بزوغ لسوق جديد مدوّل في مجال هجرة اليد العاملة، لا يخضع لأي ضوابط مقيدة. وإن فقراء العالم ومعوزيه يواجهون، من نواح عدة، فرصا أقل للهجرة هذه الأيام، مما كان عليه الأمر سابقا. فحقبة الهجرة الجماعية كانت، على الأقل، تعطي خيار اقتلاع العائلة كلها، والنزوح طلبا لظروف أفضل، وهي إمكان تقلص، كما يبدو، بسرعة كبيرة للقطاعات المماثلة من سكان العالم اليوم: فلا خيار أمام هؤلاء سوى البقاء متمرغين في الفقر، دون فكاك. وإن «الأراضي الخالية». التي توافرت للأوروبيين وغيرهم، من المستوطنين في الولايات المتحدة وكندا وأمريكا الجنوبية وجنوب أفريقيا وأستراليا ونيوزيلاندا لم يعد لها وجود في يومنا هذا، وأن هذا الغياب يقترن بفقدان « الحرية» لفقراء العالم.

غير أن الأمور تلوح مغايرة بالنسبة إلى الميسورين والمتنعمين. فالذين يحوزون مؤهلات مهنية ومهارات تقنية يتوافرون على مجال أرحب للمناورة، ويملكون خيار الحركة إن رغبوا. وإن «طبقة النادي» ذات الخبرة في إدارة الشركات، وإن كانت ضئيلة العدد نسبة إلى سكان العالم، فهي أبرز تجل لانعدام المساواة في فرص الهجرة على المدى البعيد.

وهناك سمة راسخة معاصرة أخرى من سمات النظام العالمي التي تورد في الغالب كمؤشر دال على «العولمة»، وهي ظهور كتل تجارية إقليمية تميزية، مثل الاتحاد الأوروبي ونافتا وإيبك APEC (التعاون الاقتصادي لمنظمة آسيا والمحيط الهادي). لدينا الكثير مما نقوله بصدد هذه المؤسسات في الفصول القادمة، ونكتفي هنا بوجوب الإشارة إلى السوابق التاريخية لمثل هذا النوع من الكيانات. لقد شهد القرن التاسع عشر

تمييزا ملحوظا في نماذج التجارة والاستثمار خلال عقد الإمبراطورية الاستعمارية، فمثلا الانحياز للتجارة بين الدولة الاستعمارية ومستعمراتها، في الإمبراطوريتين الفرنسية والبريطانية، كان أكبر بمرتين أو أربع مرات، مما هو متوقع في ضوء الأسس الاقتصادية «الطبيعية» التي تحدد التجارة، مثل حجم ونصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي، والقرب الجغرافي والحدود المشتركة، بل إن الانحياز كان أكبر في حالة بليجكا وإيطاليا والبرتغال مع الدول التابعة فيما وراء البحار. الواقع أن تركيز التجارة مع البلدان التي تؤلف الإمبراطوريتين البريطانية والفرنسية لم يصل ذروته إلا في العام ١٩٣٨؛ ثم أخذ بالهبوط التدريجي في أعقاب حركات الاستقلال بعد الحرب العالمية الثانية، ولم يبلغ التناسب واحدا إلى واحد إلا في العام ١٩٨٤ (فرانكل Frankel ١٩٩٧، ص ١٢٦). وأما التجارة داخل الإمبرطورية النمساوية ـ المجرية فقد كانت، قبل تفكك هذا الكيان بنهاية الحرب العالمية الأولى، أكبر بأربع أو خمس مرات مما ستكون عليه الحال لو تقرر حجم هذه التجارة بفعل المحددات الطبيعية (فرانكل ١٩٩٧، ص ١١٩). ويقدم الجدول رقم ٢ ـ ٤ صورة عن وضع اليابان مع «مجال الازدهار المشترك» التابع لها. ونلاحظ أن المعدل الوسطي البسيط لنصيب بلدان شرق آسيا من التجارة العام ١٩٩٠، يوازي ما كان عليه العام ١٩١٣، وأدنى من معدل العام ١٩٣٨ (بيرتري Pertri ١٩٩٤). وأن تكامل الاستثمار بين بلدان شرقي آسيا في العام ١٩٣٨ كان أعلى مما بلغه مطلع عقد التسعينيات.

وهكذا، فإن نزعة التكتل الإقليمي كانت في ذروتها على الأرجح خلال عقد الثلاثينيات. لقد كانت هناك كتلة إسترلينية محددة ذات طابع تميزي، تتداخل تداخلا مختلا مع الإمبراطورية/الكومونولث البريطاني. وكانت هناك أيضا مجموعة من البلدان التي استمرت بالاعتماد على معيار الذهب، كما أن جزءا من بلدان وسط وجنوب شرقي أوروبا انجذب إلى ألمانيا. وأقامت الولايات المتحدة الأمريكية حواجز تجارية، وشكلت مع البلدان الناطقة بالأسبانية المحاذية لأمريكا الشمالية كتلة دولار جزئية. واستنادا إلى فرانكل فإن هذه الكتل كانت تميزية كلها، برغم أن بعضها أشد تميزا من غيرها، باستثناء كتلة الدولار الجزئية. (فرانكل

١٩٩٧، ص ١٢٧ ـ ١٢٨). وقد شدد آيخنجرين Eichengreen وإيروين Irwin (١٩٩٥، ١٩٩٧) على الفوارق بين الكتل التجارية. فبلدان كتلة الإسترليني كانت تتاجر فيما بينهاعلى نحو غير متناسب، وقد ازداد التميز خلال عقد الثلاثينيات، في حين أن التجارة بين البلدان التي استمرت بالاعتماد على معيار الذهب كانت أكثر تكافؤا. وقد انخفض التميز التجاري بمقدار ما أقامت هذه البلدان الحواجز فيما بينها.

الجدول (٤ ـ ٢)
تجارة شرق آسيا كحصة من إجمالي تجارة دول مختلفة
(مجموع الصادرات والواردات كنسبة مئوية من إجمالي التجارة)

البلد	١٩١٣	١٩٢٥	١٩٣٨	١٩٥٥	١٩٩٠
الصين	٦٥	٤٦	٧٠	٤٣	٥٩
إندونيسيا	٣٢	٣٨	٢٦	٣٢	٦٠
تايوان	–	–	٩٩	٥٠	٤٢
اليابان	٤١	٤٧	٧٠	٢٢	٢٩
كوريا	–	–	١٠٠	٣٥	٤٠
ماليزيا	٤٤	٣٩	٣٥	٣٠	٣٧
الفيلبين	١٨	١٥	١١	١٧	٤٣
تايلاند	٦٢	٧١	٦٥	٥٢	٥١
المعدل الوسطي البسيط	٤٢	٤٣	٥٩	٣٥	٤٥
باستثناء كوريا وتايوان	٤٢	٤٣	٤٦	٣٣	٤٧
باستثناء كوريا وتايوان واليابان	٤٢	٤٢	٤١	٣٥	٥٠

النسب المئوية الأعلى تشير إلى تعاظم كثافة التجارة
المصدر: عن بيرتري Pertri 1994، الجدول ١٠ ـ ١ ص ١١١

وهكذا نرى أن هناك فترات عدة سابقة من التكتل الإقليمي، وأن بعضها أشد من الفترة الحالية. غير أن ما يميز الوضع الحالي هو تشكيل كتل مناطق تجارة حرة (Free Trade Area)، رسمية قانونية أكبر من ذي قبل، وتوسيع نفوذها الفعلي ليغطي مجالا أوسع، من البلدان والمناطق. وثمة الآن، للمرة الأولى، ثلاث كتل، كل واحدة بحجم قارة تقريبا (ونعني بها الاتحاد الأوروبي، نافتا، واليابان زائدا بعضا من شرق آسيا) وهي إما راسخة بشكل وطيد، أو أنها في بداية ظهورها إلى الوجود.

ويمكن لنا القول، في استنتاج تمهيدي، إن الاقتصاد العالمي في فترة ما قبل ١٩١٤ كان من نواح عدة أكثر انفتاحا من أي وقت لاحق، بما في ذلك الفترة من أواخر عقد السبعينيات فصاعدا. وإن التجارة العالمية وتدفقات رأس المال، سواء بين الاقتصادات سريعة التصنيع ذاتها، أو بينها وبين مختلف مناطق مستعمراتها، كانت من ناحية تناسبها مع مستويات إجمالي الناتج المحلي، أهم في الفترة السابقة للحرب العالمية الأولى، مما يحتمل أن تكون عليه الآن. وإن زدنا على ذلك قضية الهجرة العالمية المبحوثة توا، لوجدنا أن في بداية هذا القرن ثمة اقتصاد عالمي مذهل في تطوره وانفتاحه وتكامله. وعليه، فإن الوضع الحالي ليس بلا نظير سابق بأي حال.

النظام النقدي ونظام أسعار الصرف العالميين

أشرنا في ما تقدم من تحليل إلى وجود نظام نقدي عام، ونظام أسعار صرف عملات يجري في ظلهما النشاط الاقتصادي ويجري بواسطتهما تنظيم الاقتصاد العالمي والتحكم فيه. ويمكن على وجه العموم تقسيم القرن العشرين إلى عدد من الفترات المنقطعة من ناحية تباين النظام النقدي ونظام أسعار الصرف، كما هو مبين في الجدول (٥ ـ ٢).

هناك نقطتان تمهيديتان مهمتان بصدد هذا الجدول، أولا: هي تنوع النظم التي يعرضها. فغالباً ما ساد الاعتقاد بأن القرن العشرين لم يعرف سوى نظامين هما نظام معيار الذهب ونظام بريتون وودز، حيث انهار الأول خلال فترة ما بين الحربين، وانهار الثاني في فترة ما بعد العام ١٩٧٣. لقد كانا بالفعل النظامين الرئيسيين اللذين ميزا القرن العشرين، لكنهما ليسا

الجدول (٥ ـ ٢)
تاريخ النظام النقدي ونظام سعر صرف العملات

نوع النظام	الفترة
معيار الذهب العالمي	١٨٧٩ ـ ١٩١٤
تزعزع الاستقرار خلال فترة ما بين الحربين أ ـ التعويم ب ـ العودة لمعيار الذهب ج ـ العودة للتعويم	١٩١٨ ـ ١٩٣٩ ١٩١٨ ـ ١٩٢٥ ١٩٢٥ ـ ١٩٣١ ١٩٣١ ـ ١٩٣٩
السعر شبه الثابت بمعيار الدولار أ ـ إرساء تحويل العملة ب ـ نظام بريتون وودز الفعلي	١٩٤٥ ـ ١٩٧١ ١٩٤٥ ـ ١٩٨٥ ١٩٥٨ ـ ١٩٧١
تعويم سعر الصرف بمعيار الدولار أ ـ فشل الاتفاق ب ـ العودة إلى التعويم	١٩٧١ ـ ١٩٨٤ ١٩٧١ ـ ١٩٧٤ ١٩٧٤ ـ ١٩٨٤
النظام النقدي الأوروبي EMS ومنطقة المارك الألماني الكبرى	١٩٧٩ ـ ١٩٩٣
اتفاق التدخل بلازا – اللوفر	١٩٨٥ ـ ١٩٩٣
الانحدار نحو تجدد التعويم العالمي أ ـ مراقبة واسعة متعددة الأطراف ب ـ الختام النهائي لتثبيت السعر بالدولار	١٩٩٣ - ١٩٩٣ - ١٩٩٧ ١٩٩٧ -

المصدر: أعد الجدول اعتمادا على معطيات من آيخنجرين ١٩٩٠ و ١٩٩٤، ماكينون Mckinnon ١٩٩٣، وتقديرات مؤلفي الكتاب

الوحيدين فيه. وهناك، علاوة على ذلك، فترات جزئية داخل بعض النظم المذكورة. وعلى العموم ينبغي لنا أن نرسم صورة أكثر تعقيدا للترتيبات والنظم الاقتصادية العالمية، إن توخينا إجراء تحليل واف.

ثانيا: عدا كثرة النظم، فإن المثير في هذا الجدول هو قصر الفترة الزمنية لعمل كل نظام. ونجد أن معيار الذهب هو النظام الوحيد الذي دام أكثر من ٣٠ عاما، في حين أن النظم الأخرى استمرت لفترة أقل بكثير. ومن الواضح

أن ما وصفناه بعنوان «تزعزع الاستقرار خلال فترة ما بين الحربين» لا يتوافق مع أي نظام واضح، نظرا لأن «قواعد اللعبة» خلال هذه الفترة تستعصي على أي توصيف متماسك.

ولهذا قسمنا هذه الفترة الى ثلاثة أطوار فرعية، لا يتميز أي طور فيها بالميزات الشبيهة بالمنظومة التي تستبعد (أو تدرج)، نظرا لأن الترتيبات في هذه الفترة كانت سيّالة، ومتداخلة، إما في حالة تفكك، وإما في حالة إعادة تركيب جنينية (وأحيانا في هاتين الحالتين في آن واحد). ويتسم النظام الذي نشأ مباشرة بعد الحرب العالمية الثانية بـ «السعر شبه الثابت بمعيار الدولار» الذي ينقسم إلى طورين فرعيين. إن هذه الفترة هي حقا فترة استقرار ملحوظ في معدلات أسعار صرف العملة، نظرا لحصول تعديلات قليلة وطفيفة جداً، وهي تعديلات ممكنة ومقبولة في إطار هذا النظام [٢]. وتصنف هذه الفترة برمتها باعتبارها نظام بريتون وودز، على اسم الاتفاقية المبرمة العام ١٩٤٤، إلا أننا نفضل تقسيمها إلى طورين فرعيين، نظرا لأن التحويل الكامل للحساب الجاري للعملات الرئيسية لم يتأسس الا في نهاية العام ١٩٥٨ (برغم أن ذلك كان شرطا من شروط معاهدة ١٩٤٤). وهكذا فإن نظام بريتون وودز الفعلي عمل في حدود ١٣ سنة، بين ١٩٥٨ و١٩٧١ [٣]، وهي فترة قصيرة على نحو مثير للدهشة.

وأطلقنا على الفترة التالية اسم «تعويم سعر الصرف بمعيار الدولار». ووصفنا الأحداث العاصفة للسنوات ١٩٧١ ـ ١٩٧٤ باصطلاح طور «فشل الاتفاق». ففي هذه المدة الزمنية تخلت الأسرة الدولية عن أي مسعى للتدبير الجماعي لأسعار صرف عملاتها، بعد أن أوقفت إدارة نيكسون، من طرف واحد، تحويل الدولار الأمريكي إلى الذهب في أغسطس١٩٧١، وخفضت قيمة الدولار. وبرغم كل الخطط والمشاريع الرامية الى ترميم النظام السابق خلال هذه الفترة، فإن محاولات إنقاذه آلت إلى الإخفاق. لكن مجيء أسعار الصرف «المرنة» لم يفلح في إزاحة الدولار عن موقعه بوصفه معيار الأمر الواقع لإجراء المعاملات النقدية العالمية الرسمية ومعظم المعاملات النقدية العالمية الخاصة. وبرغم أننا وصفنا هذه الفترة باصطلاح «العودة إلى التعويم»، فإنها تميزت بمجموعة محددة من «قواعد اللعبة» في إجراء المعاملات النقدية العالمية، وقد التزمت البلدان الصناعية المعنية بهذه القواعد التزاما دقيقا (ماكينون McKinnon ١٩٩٣، ص ٢٦ ـ ٢٩، انظر أدناه أيضا).

وبرغم أن فترة تعويم أسعار الصرف دامت عشر سنوات، فإن هناك طورا فرعيا يقطع هذا المسار بعد تأسيس النظام النقدي الأوروبي العام ١٩٧٩. وقد أطلقنا على ذلك اصطلاح «منطقة المارك الألماني الكبرى»، تعبيرا عن الأهمية المركزية للعملة الألمانية في العمل بوصفها معيارا للعملات الأوروبية الأخرى في إطار النظام النقدي الأوروبي. وبدأ النظام النقدي الأوروبي بالانحلال إلى عناصره الأولية بعد خريف العام ١٩٩٢، بخروج عدد من عملاته الرئيسية أولا، ثم بتوسع النطاق المسموح لتقلب العملات الباقية داخل النظام، ثانيا . أعقبت ذلك تخفيضات قيمة البيسيتا الأسبانية والإيسكودو البرتغالي في مطلع العام ١٩٩٥. وواصلت بقايا النظام النقدي الأوروبي العمل في هذا الشكل المحور، حتى العام ١٩٩٩، حيث جرى تحويله بتدشين الاتحاد النقدي الأوروبي.

أما النظام السادس الموصوف في الجدول (٥ ـ ٢)، فيأتي في أعقاب اتفاقات بلازا واللوفر التي أبرمت في العامين ١٩٨٥ و١٩٨٧، واستهدفت تحقيق استقرار (والتخفيض الابتدائي أيضا) في قيمة الدولار الأمريكي إزاء الكتلتين النقديتين الرئيستين وهما: كتلة الاتحاد النقدي الأوروبي ـ كتلة الين الياباني. وضعت هذه الاتفاقيات، بصورة رسمية، «مناطق هدف» عريضة لمعدلات الصرف بين الكتل النقدية الثلاث الكبار تسمح بـ «التدخلات» لتحقيق الأسعار حول هذه المعدلات (مع ما يرافقها من إزالة التصادمات النقدية)، كما أجازت تعديل أسعار الصرف المركزية وفقا لـ «الأساسيات الاقتصادية» عند الضرورة واستمرت الكتل الثلاث الكبار في الرقابة حتى أفلحت في التوصل إلى اتفاق في العام ١٩٩٥ لوقف تدهور الدولار إزاء الين. بعد ذلك أخذت قيمة الين بالانخفاض إزاء الدولار. غير أن القول إنه كان ثمة التزام حقيقي بالتدخل الفعال لتدبير معدلات الصرف إزاء تقلبات مشاعر السوق، وبالتالي إدارة اقتصادات الكتل الثلاث الكبار، عموما، فمسألة فيها نظر (راجع الفصل الثامن أيضا). ولهذا السبب فإننا، بعد إمعان النظر في هذا الأمر إلى جانب الانهيار الجزئي للنظام النقدي الأوروبي بعد العام ١٩٩٢، نقترح نظاما نهائيا آخر ممكنا، برز خلال العامين ١٩٩١-١٩٩٣، يشي بالرجوع إلى تعويم معدلات الصرف على غرار نظام التعويم الصريح لفترة ١٩٧٤-١٩٨٤. في البدء، تميزت الفترة بمراقبة واسعة متعددة الأطراف. أما

بعد الاضطراب النقدي في العامين ١٩٩٧ و ١٩٩٨، فقد تلاشت آخر بقايا تثبيت مستوى الأسعار بالدولار بعد أن اضطرت بقية بلدان شرق آسيا إلى الانفكاك عن الدولار. وبالطبع، فمن شأن هذا الوضع كله أن يتغير ثانية وبسرعة، فيما لو توطد اليورو تدريجا بعد العام ٢٠٠٠.

إن الغرض من هذا العرض التاريخي الموجز للترتيبات النقدية العالمية يتوخى، أولا، تبيان طابع التحكم المميز لهذا النظام على مدار جل سنوات القرن العشرين (مع الاستثناء الممكن للعشرين عاما هي فترة ما بين الحربين). كما يتوخى، ثانيا، القول إن الفترة الحالية لا تتميز بأي ميزة جذرية خارقة للعادة. وبهذا المعنى، فلا يزال هناك في الأقل شبه منظومة للترتيب والتحكم. أما ثالثا، فإن الطبيعة المتقلبة للنظم العالمية وقصر آماد حياتها، لا يسوّغان الاعتقاد بتعذر تغيير الأمور تغييرا ملحوظا في المستقبل، بل حتى في المستقبل القريب. إن آماد استمرار النظم غدت أقصر. ولكن حتى لو كانت قصيرة فعلا، فإن انصرام ثلاثين سنة يبدو لنا بمنزلة الحد الأقصى المطلق لتبدأ بعد ذلك التوترات بتمزيق الأوصال (أو ربما دمج الأوصال ثانية). وينبغي أن نتذكر، ونحن نحمل هذا التوقع في الذهن، أن سنة ١٩٧٣، التي غالبا ما اعتبرت الحد الفاصل في النظامين الأساسيين، انفصلت عنا بربع قرن منذ العام ١٩٩٨.

الانفتاح والتكامل: ما الرهان؟

لو عدنا إلى قضية التكامل العريضة، التي بحثناها أوليا فيما تقدم، لقلنا إن القياس الفعلي لدرجة التكامل في الأسواق المالية صعب من الناحيتين النظرية والتجريبية (الإمبيريقية). فالتحليل الاقتصادي في هذا الميدان ينزع إلى الانسياق بفكرة نظرية «كفاءة سوق المال (العالمي)»؛ أي القول إن الأسواق تعمل بصورة تنافسية لتخصيص المدخرات والاستثمارات (العالمية) كي تحقق المساواة في عوائد رأس المال، وهكذا فإن المؤشرات الأساسية لدرجة التكامل ستتمثل في مقاييس معينة من قبيل معدلات الفائدة بين البلدان، أو قيمة الأسهم ذاتها في البورصات المحلية والعالمية: وكلما اقتربت هذه المعدلات والقيم بين مختلف الأسواق المالية القومية، بات الاقتصاد العالمي أكثر تكاملا. أما في سوق الرأسمال المتكامل بشكل تام فستكون هناك معدلات فائدة

عالمية واحدة على القروض قصيرة الأمد وطويلة الأمد، وسعر واحد للأسهم والسندات، شريطة بقاء الظروف الأخرى ثابتة على حالها.

وبالطبع فإن التقييد الأساسي هنا هو شرط «بقاء الظروف الأخرى ثابتة على حالها». أما في الواقع، فإن هذه الظروف الأخرى لا تبقى ثابتة على حالها أبدا، وعليه فإن مهمة التحليل التجريبي (الإمبيريقي) من داخل هذا المنظور المسيطر هي تعليل هذه «النواقص» والتكيف معها، ابتغاء التوصل إلى مقياس تقريبي لدرجة التكامل «الحقيقي» [٤]. ويتطلب ذلك كله، كما هو متوقع، بلورة بعض الفرضيات المكينة، فرضيات لن يقدرها أو يقبلها من غير الخبراء المهتدين بحق، سوى القلة. وعلى أي حال، يجدر بنا أن نعاين النتائج الرئيسية لهذه المقاربة، برغم بعض ما يحيطها من شك [٥].

يمكن تحليل درجة التكامل المالي العالمي بصيغ عدة، وعلى مستويات عدة (فرانكل Frankel ١٩٩٢، هيرنج وليتان Herring & Litan ١٩٩٥، هاريس Har-ris ١٩٩٥). ويمكن تبويب هذه الصيغ والمستويات في ثلاثة أبواب متداخلة:

١ ـ تلك المتعلقة بتباينات معدل الفائدة.

٢ ـ تلك المتعلقة بتباينات أسعار الأسهم.

٣ ـ تلك المتعلقة بالمصدر الفعلي للتدفقات المالية وحركة رأس المال.

سنتناول هذه الأبواب تباعا، مبتدئين بمناقشة العلائق بين معدلات الفائدة وأسعار صرف العملات.

إن واحدا من أكثر المؤشرات المباشرة الدالة على التكامل المالي يتعلق بالأسواق البعيدة (offshore) كأسواق العملات الأوروبية. ويمكن التثبت من مقاييس تكامل السوق المالي البعيد عبر تكافؤات معدل الفائدة، المكفولة بمختلف العملات. ويعني ذلك أن بمقدور المودعين أن يتلقوا العائد نفسه على ودائعهم بأي عملة أوروبية كانت، على أن تؤخذ في الحسبان كلفة الحماية من أي تغيرات محتملة في سعر صرف العملة. إن مثل هذا التكافؤ في معدل الفائدة يبدو راسخا في أسواق العملة الأوروبية، أما شكل التكامل الأكثر تطورا فسوف يتحقق عند ارتباط الأسواق البعيدة والأسواق الداخلية ارتباطا وثيقا، غير أن الصعوبات تبدأ من هنا بالتحديد. فالضوابط المصرفية والقيود الناظمة لرأس المال تفصل بين هذين المجالين، وإن إدخال هذه الضوابط والقيود والإبقاء عليها يرجع إلى أسباب تتعلق بالسياسة

الحكومية. غير أن الانسجام المطرد للضوابط المصرفية والتخلي عن القيود الناظمة لرأس المال أفضيا إلى التأسيس الفعال لهذا الشكل من التكامل بين البلدان المتقدمة بحلول العام ١٩٩٣: وبذا تحقق تكافؤ معدل الفائدة المكفول بين مختلف المعدلات القومية، بهذا القدر أو ذاك.

إن الانتقال إلى أشكال أعمق من التكامل سيبدأ حين يتحقق أولا تكافؤ معدل الفائدة غير المكفول، وحين يتحقق تاليا التكافؤ الحقيقي لمعدل الفائدة بين المودعين بمختلف العملات. وإذا ما ترسخ الوضع الأول، فإن العائدات المنتظرة من الاستثمارات بمختلف العملات ستكون متماثلة إن قيست بعملة واحدة، بحيث إن تدفقات رأس المال سوف تجعل معدلات العائدات متساوية بصرف النظر عن تعرض معدل سعر الصرف إلى الخطر. وسيؤدي هذا إلى نشوء متغير غير منظور في الحساب، وهو «فرق القيمة المضارب» المصاحب للتغيرات في التوقعات. أما في الحالة الثانية، حالة التكافؤ الحقيقي لمعدل الفائدة، فإن معدلات التضخم المتغايرة متوقعة أصلا ومدرجة في المعدلات الاسمية، بحيث إن معدلات أسعار الصرف الفعلية تبقى، بينما تعمل تدفقات رأس المال على مساواة معدلات الفائدة الفعلية عبر شتى البلدان. وعلى حين أن تجارب قياس وجود هذين الشكلين من التكامل معقدة ومثيرة للجدل، فإن التكافؤ الفعلي لمعدل الفائدة كان أبعد ما يكون عن التحقق في منتصف عقد التسعينيات. وبذا، فإن مستوى التكامل المالي العالمي كان أدنى بكثير مما يفترض أن يسود في ظل نظام متكامل حقا. بالمقابل، كانت فترة معيار الذهب فترة تمتاز بترابط وثيق بين معدلات الفائدة قصيرة الأجل، علاوة على وجود ميل قوي لمساواة معدلات العائد الفعلي على الصعيد العالمي (تيرنر Turner ١٩٩١، ص ١٦ ـ ١٧).

أما المقاربة الواسعة الثانية فتقوم في التركيز على أسعار الأصول في ظل مختلف النظم المالية القومية. وتواجهنا هنا، مشكلة تمييز المؤثرات المحلية عن المؤثرات العالمية في الأسعار، لكن هناك، كما يبدو للوهلة الأولى، مسوغا للقول إن أسواق الأسهم وثيقة الترابط، إلى درجة أن أي اضطراب يقع في أحدها ينتقل بسرعة الى الأسواق الأخرى (ما يسمى بـ «العدوى»). وفي هذا الإطار، فإن التغيرات في «تقلب» جركات الأسعار

هي التي تمثل المؤشـر على تزايد العـولمة، وليس وجـود الروابط بمـا هي عليـه، علمـا أن الدليل على هذا الأمـر يبقى ملتبسـا في أحسن الأحـوال (هاريس Harris ١٩٩٥، ص ٢٠٤ ـ ٢٠٦). الواقع أن الدراسات التي تعتمد على التاريخ قد شددت الانطباع بوجود تكامل مالي أعظم، إن قيس بهذه المعايير، في فترة مـا قبل الحرب العالمية الأولى. ولقد ركز نيل Neal (١٩٨٥)، من منطلق المنظور الواسع لفكرة كـفـاءة سـوق رأس المال، على حركات أسعار الأسهم خلال الأزمات المالية التي نشبت بين العام ١٧٤٥ والعام ١٩٠٧. وقاس نيل سرعة استشراء حالات الذعر المالي بين مركز مالي وآخر. وخلص بهذا التحليل إلى وجود درجة عالية، مذهلة، لتكامل أسواق رأس المال بين المراكز المالية الأوروبية منذ منتصف القرن الثامن عشر أصلا، لكنه ألمح إلى أن درجة التكامل المالي لم تتطور كثيرا منذ تلك الفترة حتى العام ١٩٠٠. أما زيفين Zevin، فيقوم بمسح واسع للأدب المكتوب عن التكامل المالي، ويقدم التفاصيل عن عدد من المقاييس التي تؤكد أن طبيعة الاقتصاد العالمي قبل الحرب العالمية الأولى كانت أشد تكاملا. ويلخص فكرته على النحو التالي:

> «قبل الحرب العالمية الأولى كانت كل هذه المقاييس لمبادلة وملكية الأسهم العابرة للقوميات أكبر بكثير مما هي عليه في الوقت الحاضر. وعلى العموم فإن كل مؤشر متاح عن الأسواق المالية في أواخر القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين يشير إلى أن أسواق تلك الفترة كانت أتم تكاملا من ذي قبل أو منذ ذلك الحين».
> (زيفين Zevin، ١٩٩٢، ص ٥١ ـ ٥٢).
>
> وعليه فقد كانت حقبة معيار الذهب هي فترة اقتصاد عالمي أشد تكاملا، وأكثر اعتمادا متبادلا من ناحية أسواق إلى حد يبدو أنه يتكرر.

ترى، كيف كان بمقدور النظام المالي العالمي أن يتكيف بهذه السرعة عندما كانت التطورات التكنولوجية على هذا القدر من البدائية؟ الواقع أن الفكرة القائل إن الحقبة الراهنة من تكنولوجيا الاتصالات بلا نظير من قبل، بحاجة الى أن تمتحن. ذلك أن مجيء منظومة التلغراف الكهربائي بعد العام ١٨٧٠ أرسى في الواقع اتصالات التبادل الآني للمعلومات، بهذا القدر أو ذاك، بين كل مراكز المال والأعمال العالمية

الكبرى (ستاندج Standage، ١٩٩٨). وما إن حل القرن العشرون حتى أرسيت منظومة اتصالات عالمية تربط بين الفرقاء على غرار ما يفعل الإنترنت المعاصر. وبرغم أن هذه الشبكات لم تكن متطورة من ناحية المشتركين الأفراد، فإن الروابط بين الشركات والمؤسسات كانت كثيفة وواسعة. ويشكل التلغراف، عند مقارنته بالسفن الشراعية (بل حتى بسفن الدفع البخاري) قفزة نوعية بحق في تكنولوجيا الاتصالات، وهي أهم، من نواح عدة، من الانتقال إلى تكنولوجيا الكمبيوتر والاتصالات البعيدة بعد العام ١٩٧٠.

أما المقاربة المهمة الثالثة في السعي إلى تشخيص مدى التكامل المالي فتنطوي على قياس المصدر الفعلي لتدفقات رأس المال: فهل يمكن استخلاص ازدياد التكامل المالي من ازدياد حركة رأس المال؟ في هذه الحالة يتوجب أن ينصب التحليل على العلاقة بين المدخرات والاستثمارات القومية. لقد أثمرت هذه المقاربة أغزر الكتابات لكن نتائجها تبقى موضع أخذ ورد.

فكلما ازداد تكامل أسواق رأس المال، ازدادت حركة الرساميل على الصعيد العالمي، وازداد رجحان افتراق المدخرات عن الاستثمارات المحلية، ولو كان هناك نظام مالي كوني، ذو تكامل تام، فإن الاستثمار المحلي لن يتقيد أساسا، عندئذ، بالمدخرات المحلية، كما أن الترابط بين المدخرات والاستثمارات سوف ينهار. وعندئذ ستفقد الاقتصادات القومية قدرتها على «ضبط» و «تحديد» الاستثمار المحلي. الواقع إن ذلك يشكل طريقة أخرى للإشارة إلى الدور الرئيسي لتباينات معدل الفائدة بوصفها مقياسا للتكامل، وبوصفها محددا للاستثمار. وبازدياد الانفتاح، لا تعود المدخرات المحلية ذات شأن بالنسبة إلى الاستثمار المحلي، نظرا لتقارب معدلات الفائدة، وتكيف المدخرات والاستثمارات تبعا لذلك.

لكن الترابطات بين المدخرات والاستثمارات القومية لم تتقوض بلا مراء في عقدي الثمانينيات والتسعينيات، خلال فترة ليبرالية أسواق رأس المال وتعويم معدلات الصرف، وإن التحليل الدقيق الذي أجراه بوزوورث Bodsworht (١٩٩٣، ص ٩٨ ـ ١٠٢) وأوبستفلد Obstfeld (١٩٩٣، ص ٥٠)

مثلا، يبين أن الترابطات لم تتقوض (وذلك برغم التعليق غير المحترس من جانب البعض، مثل جولدشتاين Golstein وموسا Mussa ١٩٩٣، ص ٢٥)، وإن بقاء الترابط بين المدخرات والاستثمارات القومية، الذي ثبت أولا في العام ١٩٨٠ (فيلدشتاين وهوريوكا Feldstein & HorioKa، ١٩٨٠) خلال فترة الليبرالية المالية، وفك الضوابط والتكامل العالمي المفترض، يشهد على استمرار الاستقلال النسبي المتين للنظم المالية، وذلك برغم المحاولات (اليائسة أحيانا) التي يبذلها المحللون الاقتصاديون التقليديون للبرهنة على نقيض ذلك (مثل بيومي Bayoumi ١٩٩٠) ويقدم الجدول (٦ ـ ٢) تقديرات قديمة عن التربيع الاعتيادي الأدنى (ordinary least squares) للمعادلة البسيطة عن إجمالي المدخرات ـ الاستثمارات، ويضيف إليها تقديراتنا للفترة ١٩٩١ ـ ١٩٩٥.

الجدول (٦ ـ ٢)
ترابطات المدخرات والاستثمار
١٩٠٠ - ١٩٩٥

$$(I/Y)i= a+\beta\ (S/Y)i+ui$$

	١٩٠٠ ـ ١٩١٣	١٩٢٦ ـ ١٩٣٨	١٩٦٠ ـ ١٩٧٤	١٩٧٤ ـ ١٩٨٠	١٩٨١ ـ ١٩٩٠	١٩٩١ ـ ١٩٩٥
β معامل الاحتفاظ بالمدخرات ـ بيتا	٠,٧٧٤	٠,٩٥٩	٠,٨٨٧	٠,٨٦٧	٠,٦٣٦	٠,٦٧
	(٠,٤٣٦)	(٠,٠٨٢)	(٠,٠٧٤)	(٠,١٧٠)	(٠,١٠٨)	(٠,٠٨٦)
R^2 معامل الترابط	٠,٢٦	٠,٩٤	٠,٩١	٠,٥٦	٠,٦٤	٠,٧٥

ـ المعطيات عن العام ١٩٦٠ مستقاة من الاقتصادات المتطورة لـ ٢٢ بلدا من بلدان OECD.
ـ الأرقام الواردة بين أقواس تحت معاملات β هي أخطاء قياسية.
ـ I = استثمار؛ y = الدخل القومي ، = المدخرات؛ u= مقدار الخطأ
المصدر: للفترة ١٩٦٠ ـ ١٩٧٤من: فيلدشتاين وهوريوكا، ١٩٨٠، الجدول ٢، ص ٢٣١؛
أما أرقام الفترة ١٩٩١ ـ ١٩٩٥ فهي تقديراتنا نحن.
وأما أرقام باقي السنوات فمأخوذة عن أوبستفلد، ١٩٩٣.

إن معامل بيتا b يعني «معامل الاحتفاظ بالمدخرات»، أي: نسبة كمية المدخرات المستثمرة محليا (فيلد شتاين وباكتيا Feldstein & Bacchetta، ١٩٩١، ص ٢٠٦). وهكذا نجد أن من كل دولار مدخر في بلدان OECD الأساسية، هناك ٦٧ سنتا كانت ستستثمر محليا خلال فترة ١٩٩١ ـ ١٩٩٥.

واضح أن فترة ما بين الحربين، والفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية مباشرة، تمثلان نقاط الذروة في نظام مالي «مغلق» وفق هذا القياس. ويفيد الجدول أن ما بين ٩٦ و ٨٩ بالمائة من مقدار المدخرات المحلية قد استثمر محليا. وقد طرأ هبوط على هذه النسبة خلال عقدي الثمانينيات والتسعينيات، لكن قيمة معامل بيتا β ارتفعت بشكل طفيف خلال النصف الأول من عقد التسعينيات، (ولعل بالإمكان أن نعزو معظم هذا الهبوط إلى التأثيرات المتأخرة للانهيار الحاصل في معدل ادخار بلد واحد، هو الولايات المتحدة، بعد العام ١٩٧٩: انظر فرانكل FranKel، ١٩٩٢، إضافة إلى الفصل السابع من كتابنا هذا). وإن هذه المعاملات أدنى من معاملات ذروة فترة معيار الذهب، للأعوام ١٩٠٠ ـ ١٩١٣، التي يسود الاعتقاد بأنها كانت ذروة النظام المالي العالمي «المفتوح» أيضا. ولنلاحظ أن معامل الترابط R2 بات أقوى منذ فترة ١٩٧٤ ـ ١٩٨٠. وعلى العموم، فان هذا التحليل لا يشير بعد إلى حصول أي تغير كبير في العلاقة بين الادخار والاستثمار المحليين خلال فترة «العولمة» [٦].

وما دامت الحكومات تواصل استهداف حساباتها الجارية، وتحتفظ بقدر من السيادة داخل حدودها (بحيث يبقى، على الأقل، التهديد بالتدخل الحكومي في حركات انتقال رأس المال عبر الحدود)، وتفرض ضوابط تفاضلية على نظمها المالية، فإن المستثمرين لا يستطيعون النظر إلى الأصول المالية المحلية والأجنبية بطريقة واحدة. إن مختلف النظم المالية القومية تتألف من مؤسسات وترتيبات متباينة، وتعمل بالتالي بأنماط متباينة من الحساب. وإن هذه السمات تدخل عاملا مقررا لاستمرار تباين التوقعات والمنظورات التي لا يمكن أن تختزل جميعا إلى سوق كوني واحد، أو منطق كوني واحد. زد على هذا أن أشد الملتزمين بالتكامل حماسة، ممن عاينوا الترابطات بين المدخرات والاستثمارات القومية، يميلون إلى

الاستنتاج أن البلدان الأقل تطورا (LDCS) والبلدان حديثة التصنيع (NICS) لا تزال خارج الإطار إلى حد كبير، بقدر ما يتعلق الأمر بهذا الشكل من التكامل المالي. وهكذا نجد أن ثمة حدودا لمدى «عولمة» أسواق المال، حتى في نظر أشد المتحمسين للتكامل [٧].

وعلى أي حال فإن كشوفات فيلدشتاين وهوريوكا، التي أثبتت أنها متينة وقابلة للاعتماد، استثارت نقدا حاميا، لمجرد أنها بدت مناوئة للحدس، فإزاء الاستنتاج القائل إن قوة الترابط بين المدخرات والاستثمارات القومية هي نتيجة الافتقار إلى التكامل المالي، ثمة حجج معاكسة تقول: (أ) إن ذلك قد يعكس صافي التدفقات، التي تغطي إجمالي تدفقات أكبر بكثير؛ (ب) إذا قسمنا المعطيات إلى تدفقات القطاع الخاص وتدفقات القطاع العام، فإن ضعف الترابطات تبدو ناشئة أساسا عن سلوك القطاع الخاص، بحيث إن السياسة الحكومية هي التي تسبب قوة الترابط بمجمله (بيومي Bayoumi ١٩٩٠)؛ (ج) أن تعويم أسعار صرف العملات وما اقترن به من غموض قد أضعف حركة رأس المال (بيومي وروز Bayoumi & Rose ١٩٩٣)، (د) أن قوة الترابطات قد ترجع إلى صدمات إنتاجية خارجية المنشأ إلى طريقة معالجتها محليا (غوش Ghosh ١٩٩٥)؛ وأخيرا (هـ) برغم أن الكشوفات الأصلية لفيلدشتاين وهوريوكا متينة، فإن نشوء العجز الهائل في ميزان المدفوعات الأمريكي منذ منتصف عقد الثمانينيات قد سدد لها ضربة مميتة، وإن هذا العجز بحاجة إلى تحليل حصيف في إطار الاقتصاد القياسي (فرانكل Franlkel، ١٩٩٢).

من الوضح أن هناك عددا من الأسباب المحتملة لقوة الترابط بين إجمالي المدخرات وإجمالي الاستثمارات. وأن معظم نقاط النقد المثارة أعلاه لاتقضي على هذه العلاقة بمقدار ما تعمل على تفسيرها في إطار طيف من الشروط المعاصرة، غير أن المشكلة تكمن في تمييز النقاط التي تؤلف عوامل مقررة للتدفقات الفعلية لاستمارات رأس المال، عن النقاط التي تؤلف عوامل مالية عامة. ولو استثنينا النقطة الأخيرة (هـ) في النقاط المذكورة أعلاه، لا تقضي على فكرة استمرار الانفصال بين أسواق رأس المال، بل تقدم أسبابا للاستنتاج المتفق مع فكرة استمرار نظام مالي عالمي غير متكامل، بصورة نسبية، نظام يواصل السماح بالاستقلال

القومي بقدر أكبر مما يعتقد على وجه العموم. ويقارن زيفين Zevin، من منظور أبعد مدى، بين اكتشافات ما بعد ١٩٦٠ ونمط مماثل من التحليل للفترة من ١٨٩٠ فصاعدا، وتؤكد هذه المقارنة استنتاجاته الأخرى التي تبين أن فترة معيار الذهب كان حقبة حركة رأسمال وانفتاح مالي أكثر فاعلية من عقد الستينيات فصاعدا، فالاكتفاء الذاتي من الاستثمار - الادخار في الفترة من ١٨٧٠ حتى ١٩١٠، كان أقل بكثير (زيفين Zevin ١٩٩٢، الجدول ٣ ـ ٢، ص ٥٧)، ولسوف نعود إليه تاليا، كما في الفصل السابع، إلى تناول النقطة (هـ) المذكورة أعلاه ـ بخصوص مغزى التغير إزاء الولايات المتحدة في فترة ما بعد العام ١٩٨٥ ـ لكن هذه النقطة تنتمي إلى عموم التدفقات المالية بين الولايات المتحدة واليابان، ولا تنحصر فقط في تدفقات الموارد الفعلية.

هناك تفسير آخر ممكن لهذه النتائج، وبخاصة ما يتعلق بالفترة الأخيرة، يتعلق بمعدل العائد عن الاستثمارات المالية في مختلف الاقتصادات. فإن لم يكن ثمة فارق كبير في العائد من الاستثمار المالي، فإننا لا نستطيع أن نتوقع إعادة توزيع كبيرة للرأسمال نسبة إلى المدخرات، بالمقارنة مع الوضع الذي يتميز بفوارق هائلة في العائدات من الاستثمار المالي. وهكذا يمكن تفسير الوضع الحالي لتدني حركة الأصول المالية بتقارب عام في العائدات بين مختلف الاقتصادات. الواقع إن الفترة من العام ١٩٦٢ حتى العام ١٩٩٣ تميزت بتقارب كبير في الإنتاجية، برغم حصول هبوط عام، مذهل، في مستويات هذه الإنتاجية، (والذي ينبغي العمل على إيقافه). وبالطبع فإن ذلك لا يستبعد حصول حركات انتقال شديدة ، قصيرة الأجل، للأرصدة بين المراكز المالية، بحثا عن مكاسب صغيرة من فارق السعر في صفقات بيع وشراء العملات، وهو أمر يميز أسواق العملات المعاصرة (والحق أن التقارب الضمني قد يشجع هذا النشاط بعينه) ولسوف نتناول ذلك فيما بعد، مثلما سنتناوله في الفصلين الخامس والسابع.أما بخصوص التقارب convergence ـ الذي يمكن أن يؤلف بذاته مقياسا للتكامل بين الاقتصادات ـ فإن مؤشراته برزت في الاقتصادات الكبيرة حين أخذت دورات الأعمال الاقتصادية الفعلية فيها بالتوافق في منتصف عقد السبعينيات وبداية عقد الثمانينيات، غير أن

هذا المسار سرعان ما انقلب خلال منعطف أواخر عقد الثمانينيات وبداية عقد التسعينيات، بانفكاك التوافق العام (OECD، أ ١٩٩٤، ص ٣٧ ـ ٤٣). لذا، ليس من الحصافة أن نغالي في تقدير قيمة أي قدر من «التقارب»، كمؤشر على التكامل، إذا كان هذا التقارب لا يمتلك رسوخا تجريبيا طويل الأمد، أو كان لا يحمل مغزى تفسيريا متينا [٨].

ومما يكتسي أهمية خاصة في هذا الإطار، تنامي انعدام التناسق في العلاقة بين بلدان الكتل الثلاث الكبار خلال عقدي السبعينيات والثمانينيات، من ناحية التدفقات المالية، برغم أن العلاقات الوثيقة بين مستويات الادخارات والاستثمارات المحلية لم تتغير كثيرا (بوزوورث -Bos worht، ١٩٩٣، الفصل الثالث). وعلى حين أن معدلات الادخارات شهدت هبوطا في معظم البلدان المتقدمة، مما أدى إلى هبوط معدلات الاستثمار أيضا، فإن معدلات الاثنين (الادخارات والاستثمارات) هبطت في الولايات المتحدة بدرجة أشد مما في البلدان الأخرى. وأخذت الولايات المتحدة، في الواقع، تستورد رأس المال للتعويض عن هبوط مستوى الادخار المحلي، لا للحفاظ على مستويات استثمار متصاعدة. وقد حصل ذلك هناك بموازة بروز عجز مستديم في الحساب الجاري. وأدى ذلك إلى مشكلات مالية في إطار ما يعرف بـ «العجز المزدوج». غير أن مدى نشوء هذه المشكلات المالية العالمية عن العجز المزدوج لا عن هجران معدلات أسعار الصرف الثابتة، أو عن هجران الضوابط المقيدة لرأس المال، أو عن فك الضوابط الناظمة لأسواق المال، لا يزال موضع أخذ ورد. ولسوف نستفيض في بحث هذه القضية في الفصل السابع.

إن أهمية هذا التقدير لمدى الانفتاح والتكامل بدهية. فهي تتصل بقدرة الاقتصادات القومية المنفصلة على رسم وبسط سياستها الاقتصادية الخاصة. وإن واقع، أن درجة تقييد الاقتصادات القومية في فترة معيار الذهب تبدو أكبر مما هي عليه في أي فترة أخرى منذ ذلك الحين، ينبغي ألا يعشي أبصارنا عن رؤية القضايا والمشكلات التي تواجه الاقتصادات نتيجة مستوى التكامل في الوقت الحاضر. لامراء في أن مستوى التكامل الاقتصادي، اعتمادا على بعض المقاييس المبحوثة أعلاه، قد تزايد منذ العام ١٩٦٠، برغم أن هذا التزايد ليس جليا على أساس مقياس الادخارات ـ

الاستثمارات وحدها، باستثناء الفترة الأخيرة الأحدث. زد على هذا، أنه يصعب القبول بفكرة أن البعد النوعي قد بقي ثابتا على مدى الفترة كلها منذ العام ١٨٧٠. ذلك أن الأدوات المالية قد تغيرت، من ناحيتي العدد والأنواع منذ العام ١٩٦٠، على سبيل المثال، تغيرا هائلا، وأدت هذه التغيرات إلى نشوء مشاكل جديدة في الإدارة والضوابط (تيرنر Turner ١٩٩١، كوش وهيوز وسنج Cosh, Hughes & Singh، ١٩٩٢). وقبل أن نعاين تدويل أسواق النقود ورأس المال قصير الأمد، يتوجب علينا أن نعاين الميادين الاعتيادية للتكامل المالي لنرى ما إذا كان الإطار الضمني لنشاط أسواق رأس المال قد تغير تغيرا جذريا في الفترة الأخيرة، ولعل أسواق النقد، على الأرجح، أشد تكاملا من أسواق رأس المال. لكن أسواق رأس المال هي التي تؤثر التأثير المباشر تماما على الآفاق الاقتصادية لنمو الاقتصادات القومية في المدى البعيد.

الجدول (٧ ـ ٢)
الصفقات العابرة للحدود في السندات والأسهم
(كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي)

البلدان	١٩٧٥	١٩٨٠	١٩٨٥	١٩٨٩	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣	١٩٩٤	١٩٩٥	١٩٩٦
الولايات المتحدة	٤	٩	٣٥	١٠١	٨٩	٩٦	١٠٧	١٢٩	١٣١	١٣٥	١٦٤
اليابان	٢	٨	٦٢	١٥٦	١١٩	٩٢	٧٢	٧٨	٦٠	٦٥	٨٤ (أ)
ألمانيا	٥	٧	٣٣	٦٦	٥٧	٥٥	٨٥	١٧١	١٥٩	١٧٢	٢٠٠
فرنسا	-	٥	٢١	٥٢	٥٤	٧٩	١٢٢	١٨٧	٢٠١	١٨٠	٢٢٧ (ب)
إيطاليا	١	١	٤	١٨	٢٧	٦٠	٩٢	١٩٢	٢٠٧	٢٥٣	٤٦٨
كندا	٣	١٠	٢٧	٥٥	٦٤	٨١	١١٣	١٥٣	٢١٢	١٩٤	٢٥٨

يقصد بالصفقات إجمالي شراء وبيوع الأسهم بين المقيمين وغير المقيمين في البلد:

(أ) اعتمادا على معطيات التسوية

(ب) للفترة من يناير ـ سبتمبر بمعدل سنوي

المصدر: بنك التسويات العالمي BIS، ١٩٩٦ ـ ١٩٩٧، الجدول ٥ ـ ١، ص ٧٩



التطورات الأخيرة في نشاط سوق المال العالمي

يمكن لنا أن نقارب هذه القضايا بأن نعمد، أولا، إلى تحري الصفقات العابرة للحدود، وحركة ملكية السندات والأسهم بين البلدان وفي شتى المؤسسات المالية المحلية. لقد تصاعدت الصفقات العابرة للحدود في السندات والأسهم منذ منتصف السبعينيات، من ناحية نسبتها المئوية من إجمالي الناتج المحلي، كما هو مبين في الجدول ٧-٢. لكن هذه التغيرات لن تظهر على هذا القدر من الجدية، لو نظرنا إلى ذلك من زاوية مختلفة بعض الشيء.

وعلى سبيل المثال يقدم لنا الجدولان (٨ ـ ٢) و(٩ ـ ٢) مصدرين مختلفين للملكيات الفعلية من السندات والأسهم الأجنبية في حسابات مؤسسات الاستثمار (وليس فقط الصفقات بين البلدين)، بصيغة نسبة مئوية من إجمالي ملكية هذه المؤسسات. وتعكس حالة الجدول (٨ ـ ٢) ميلا عاما لنمو أهمية الأسهم الأجنبية منذ العام ١٩٨٠ (باستثناء النمسا).

أما أرقام سنة ١٩٩٣ الواردة في الجدول (٨ ـ ٢) فيمكن مقارنتها بأرقام السنة نفسها في الجدول (٩ ـ ٢)، وهناك تفاوت كبير، بالنسبة إلى الولايات المتحدة، بين معطيات صناديق التقاعد في الجدولين، برغم أن الأرقام متقاربة تماما بالنسبة للبلدان الأخرى الواردة في كلا الجدولين. إن ملكية الأسهم التي تعود إلى مؤسسات الاستثمار تتروح في نطاق١٠ ـ ٣٠ في المائة، باستثناء هولندا وإيرلندا ونيوزيلاندا، التي تزيد أرقامها عن ٣٠ في المائة. (أما الحالة المذهلة في تباينها في كل من هونج كونج وسنغفورة، الواردة في الجدول (٩ ـ ٢)، فسوف تبحث بعد قليل).

وتبين أرقام سنة ١٩٩٣ في كلا الجدولين التباين الهائل بين البلدان في مدى أهمية الممتلكات الأجنبية. ومن الجلي أن بعض النظم المالية أكثر «انفتاحا» من غيرها، على أساس هذا المقياس. وإن المملكة المتحدة واليابان هما الأكثر انفتاحا من بقية الدول الخمس الكبار، أي الولايات المتحدة وألمانيا وفرنسا.

الجدول (٨ ـ ٢)
ممتلكات مؤسسات المستثمر من الأسهم الأجنبية للفترة ١٩٨٠ ـ ١٩٩٣
(كنسبة مئوية من إجمالي ممتلكات الأسهم)

البلد	نوع الأسهم	١٩٨٠	١٩٨٥	١٩٩٠	١٩٩٣
● الولايات المتحدة (أ)	- صناديق التقاعد الخاصة (ب) - الصناديق المتبادلة	١ -	٣ -	٤,١ ٤ (ج)	٧,١ ٨
● اليابان:	- التأمين البريدي على الحياة - شركات التأمين الخاصة	صفر ٨,١	٦,٧ ٢٣,٢	١١,٦ ٢٩,٩	١٢,٣ ٢٢,٣
● كندا:	- شركات التأمين على الحياة - صناديق التقاعد	٢,٣ ٦,١	٢,٣ ٦,٦	٢,٤ ٧	٣,١ ١٠,٦
● إيطاليا	- شركات التأمين	-	-	١٣,٦	١٢,٢
● المملكة المتحدة:	- شركات التأمين (د) - صناديق التقاعد (هـ)	٦,٣ ١٠,٨	١٤,١ ١٧,٣	١٤,٦ ٢٣,٢	-
● أستراليا:	- شركات التأمين على الحياة	-	-	١٤	١٨,٨
● النمسا:	شركات التأمين على الحياة - صناديق الاستثمار	١٤,١ ٢٧	١١,٦ ١٣,٢	١٠,١ ١٨,٧	٩,٩ ٢٥,١
● بلجيكا:	- شركات التأمين	٥,٥	٨,٦	٥,٢	-
● هولندا	- شركات التأمين - صناديق التقاعد الخاصة - صناديق التقاعد العامة	٦,٩ ٢٦,٦ ١٤,٧	٢٢,٩ ٢٨,١ ٩,٩	٢٠,٢ ٣٦,٦ ١٦,٦	٢٦ ٣٦,٩ ٢٠,٢
● السويد:	- شركات التأمين	-	١,٥(و)	١٠,٥	

(أ) النسبة المئوية لإجمالي الأصول التي تحوزها هذه الصناديق
(ب) مشاريع ممولة معفاة من الضرائب (باستثناء حسابات التقاعد الفردية)
(ج) للعام ١٩٩١
(د) صناديق طويلة الأجل
(هـ) صناديق التقاعد تستثني القطاع الحكومي المركزي، لكنها تتضمن الصناديق الأخرى للقطاع العام.
(و) للعام ١٩٨٧

المصدر: إيدي وهفيدنج EDEY & Hviding، ١٩٩٥، الجدول رقم ١٠، ص ٣٣

والحق، لو نظرنا إلى ذلك بطريقة مختلفة بعض الشيء، لبقينا نرى الفوارق البنيوية بين النظم المالية. فالجدول (١٠ ـ ٢) يبين توزيع أسهم الشركات بين مختلف أنماط حملة الأسهم في عدد من بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية. وعداهما يبينه الجدول من فوارق أساسية بين هيكل ملكية ما يسمى بالنظم المالية «الداخلية» و«الخارجية» (أو النظم المالية «القائمة على السوق»، حيث النظم «الداخلية» تعني تلك التي تملك الأسهم فيها أطراف مرتبطة مؤسساتيا بالشركة، أما النظم «الخارجية» فهي تلك التي يملك فيه الأسهم طيف مشتت من حملة الأسهم) فإن الجدول يوضح أيضا التباين في الحيازات الأجنبية للأسهم. وإن اثنتين من بلدان النظم «الخارجية» (وهما المملكة المتحدة والولايات المتحدة) هما من بين أدنى البلدان نسبة، أسوة باثنتين من بلدان مجموعة النظم «الداخلية» (نعني ألمانيا واليابان). واعتمادا على هذا التصنيف، فإن أستراليا والسويد وفرنسا هي التي تمتاز بأعلى معيار لـ «التدويل». أما الاقتصادات «الأربعة الكبرى»، للولايات المتحدة واليابان وألمانيا والمملكة المتحدة ـ التي لا تزيد حصتها من الأسهم المملوكة في الخارج على ١١٪ في العام ١٩٩٦ ـ من الصعب تماما أن تؤلف قضية واضحة على إثبات العولمة!

وما يتضح من هذه الأرقام جميعا غياب أي تقارب جلي من موقع انفتاح مشترك لدى سائر البلدان المتقدمة. وعلى وجه العموم، فإن الفوارق فيما بينها قد بقيت على ما يبدو، مما يشير إلى استمرار تباين خصائص وبنى نظمها المالية المحلية. وبذا، فإن عمل «العولمة» حتى منتصف التسعينيات، لم يستطع، كما يبدو، أن يرغم المؤسسات المالية المحلية في البلدان المتقدمة على أن تنفصل انفصالا جوهريا عن الشكل التاريخي لطابع كل منها، برغم حصول زيادة معينة في عموم التدويل.

إن أرقام سنغافورة وهونج كونج الواردة في الجدول (٩ ــ ٢) تستدعي انتباها خاصا إذ لا يمكن القول إن أيا من هذين البلدين أفلت من غوائل التدويل كاملة في الفترة الأخيرة. يمتاز البلدان باقتصاد مفتوح على نحو بارز، كما كانا مركزين لأنماط مماثلة من

الجدول رقم (٩ ـ ٢)
تدويل استثمارات صناديق التقاعد
(النسب المئوية للسندات والأسهم العالمية المملوكة) لسنة ١٩٩٣

	النسبة	أستراليا	١٦
الولايات المتحدة	٤	بلجيكا	٢٩
اليابان	١٤	إيرلندا	٣٥
ألمانيا	٣	سويسرا	٦
المملكة المتحدة	٢٧	نيوزيلاندا	٣٤
فرنسا (أ)	٥	هونج كونج	٦٠
كندا (ب)	٩	سنغافورة	صفر

(أ) في نهاية العام ١٩٩١
(ب) في نهاية العام ١٩٩٢
المصدر: الخزانة الملكية البريطانية ١٩٩٦، مستقاة من الجدولين ٢-A1 (ص٢٤) و ٢-A3 (ص٢٦)



الجدول (١٠ ـ ٢)
توزيع أسهم الشركات، البارزة، المسجلة، بين مختلف فئات حملة الأسهم في بلدان مختارة من دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD (النسبة المئوية هي لنهاية العام ١٩٩٦)

القطاع / البلد	الولايات المتحدة	اليابان	ألمانيا	فرنسا	المملكة المتحدة (أ)	السويد	أستراليا
القطاع المالي	٤٦	٤٢	٣٠	٣٠	٦٨	٣٠	٣٧
- البنوك	٦	١٥	١٠	٧	١	١	٣
- شركات التأمين وصناديق التقاعد	٢٨	١٢	١٢	٩	٥٠	١٤	٢٥
- صناديق الاستثمار	١٢	-	٨	١١	٨	١٥	-
- مؤسسات مالية أخرى	١	١٥ (ب)	-	٣	٩	-	٩ (ج)
- مشاريع غير مالية	-	٢٧	٤٢	١٩	١	١١	١١
- السلطات العامة	-	١	٤	٢	١	٨	-
- العوائل	٤٩	٢٠	١٥	٢٣	٢١	١٩	٢٠
بقية العالم	٥	١١	٩	٢٥	٩	٣٢	٣٢
المجموع	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠

(أ) الأرقام بالنسبة للمملكة المتحدة تخص نهاية العام ١٩٩٤

(ب) بالنسبة لليابان، تتدرج صناديق التقاعد وصناديق الاستثمار في باب «مؤسسات مالية أخرى»

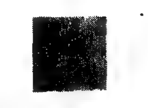
(ج) أرقام أستراليا هي لنهاية سبتمبر ١٩٩٦، أما صناديق الاستثمار فمدرجة في باب «مؤسسات مالية أخرى»

المصدر: OECD 1998- أ، الجدول رقم (١)

الجدول (١١ ـ ٢)
الأصول والديون الأجنبية كنسبة مئوية من أصول المصارف التجارية في بلدان مختارة
للفترة ١٩٦٠ - ١٩٩٦

	١٩٦٠	١٩٧٠	١٩٨٠	١٩٩٠	١٩٩٦
• فرنسا					
- أصول	-	١٦	٢٠	٢٤,٩	٣٠,٩
- ديون	-	١٧	٢٢	٢٨,٦	٤٠,٢
• ألمانيا					
- أصول	٢,٤	٨,٧	٩,٧	١٦,٣	١٦
- ديون	٤,٧	٩	١٢,٢	١٣,١	١٢,٩
• اليابان					
- أصول	٢,٦	٣,٧	٤,٢	١٣,٩	١٢,٨
- ديون	٣,٦	٣,١	٧,٣	١٩,٤	١٠,٦
• هولندا					
- أصول	١٨,٤	٢٣,١	٣٣	٣٣,٥	٣٣,٥
- ديون	٧,١	٢٢,١	٣٣,٩	٣١,٢	٣٤,١
• المملكة المتحدة					
- أصول	٦,٢	٤٦,١	٦٤,٧	٤٥	٤٧
- ديون	١٣,٩	٤٩,٧	٦٧,٦	٣٩,٣	٤٨,٨
• الولايات المتحدة					
- أصول	١,٤	٢,٢	١١	٥,٦	٢,٦
- ديون	٣,٧	٥,٤	٩	٦,٩	٨,٢

المصدر: صندوق النقد الدولي: الكتاب السنوي للإحصائيات المالية العالمية ١٩٨٦ و ١٩٩٧

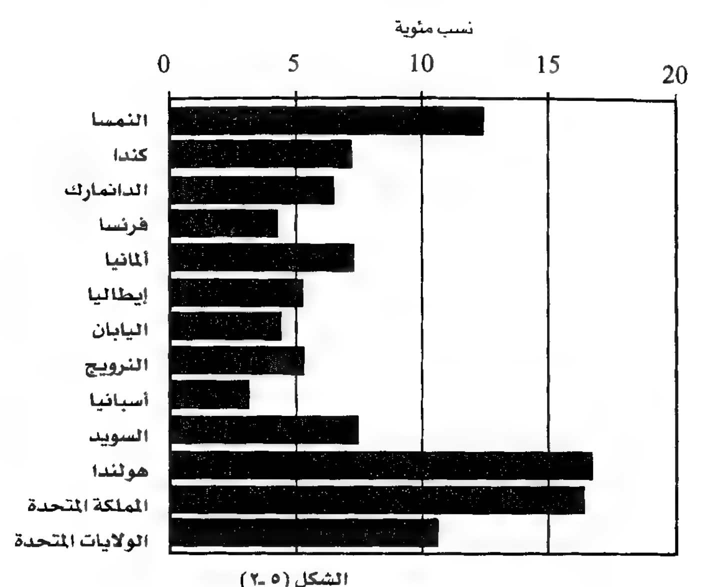


قوى «التكامل الكونية» (فمن ناحية انفتاح التجارة، مثلا، بلغ مجموع الصادرات والواردات نسبة إلى إجمالي الناتج المحلي في كل من هونج كونج وسنغافورة نحو ٢٥٢٪ و٢٧٩٪ على التوالي، في العام ١٩٩٣). غير أن المساهمة الخارجية لمؤسسات الاستثمار تبلغ صفرا عند أحدهما، وتبلغ ٦٠٪ عند الآخر. ولا بد من تفسير هذا الاختلاف بتباين خيارات السياسة المتبعة، إذ كان لزاما على القائمين على صندوق البروفيدنت المركزي في سنغافورة (Singapore Central Provident) أن يستثمروا أصولا مالية محلية، حصرا، في حين أن مدراء صناديق هونج كونج توجهوا إلى خيار آخر، مغاير كليا (برغم أن هناك، على الأرجح، تسربا غير مباشر من صندوق سنغافورة الى الخارج)،د انظر: راميش Ramesh، ١٩٩٣ للاطلاع على مناقشة سياسات صندوق برفيدنت المركزي في سنغافورة).

ويمكن الإدلاء بتعليقات مماثلة عن نشاط المصارف التجارية. فهناك زيادة واضحة في نسبة الأصول والديون الأجنبية في كشوفات الموازين، كما هو مبين في الجدول (١١ ـ ٢)، وهي زيادة تعزى أساسا الى النمو بين الأعوام ١٩٦٠ و ١٩٨٠، لكن المواقع أخذت تميل منذ ذلك الحين إلى الاستقرار (هناك بعض الاستثناءات لذلك، وبخاصة في حالة السويد ، التي شهدت نموا سريعا على مدى الفترة كلها من ١٩٦٠ حتى ١٩٩٦ لتبلغ أعلى المستويات في العام ١٩٦٦)، غير أن هناك تباينات كبيرة بين الاقتصادات المعروضة، وهي تباينات ترتكز، إلى حد كبير، على اختلافات تاريخية وطيدة.

أما الملاحظة الأخيرة التي ينبغي أن ندلي بها هنا فهي أن نعاين «الحصيلة» كما يقال، في تدويل النظم المالية وذلك بتقويم حجم الأصول الأجنبية التي تملكها العوائل households آخر المطاف، نسبة إلى إجمالي أصولها المالية. لذا فإننا لانزال نركز على حيازة الأصول المالية، لكن لنعاين أهميتها النسبية من الثروة المنزلية، إن مشكلة الأرقام المدرجة حتى الآن، أنها لا تغطي أوجه النظام المالي كله. وكما أشرنا في الجدول رقم (١٠ ـ ٢)، فإن هناك الكثير من المؤسسات غير المصرفية وغير المالية التي تتوافر على ممتلكات أصول مالية.





الشكل (٥ ـ ٢)
النسبة المئوية للأصول المالية التي تملكها العوائل آخر المطاف، من الأسهم والسندات الأجنبية (ما وراء البحار) بنهاية العام ١٩٩٥

المصدر: أبحاث ميريل لينتش Merrill Lynch
صحيفة الإندبندنت، ٢٢ ديسمبر ١٩٩٧، ص١٩

لقد حولنا الأرقام المتعلقة بالعوائل إلى أعمدة بيانية في الشكل رقم ٢ ـ ٥، لنهاية العام ١٩٩٥ ويشي هذا الشكل بوجود تباينات بين البلدان مماثلة للنموذج الذي أوجزناه أعلاه، لكن التنوع هنا أعظم.

ولكن هناك بلدين فقط يتميزان بنسبة تزيد على الـ ١٥ في المائة. أما المعيار السائد فيتراوح عند ١٠ في المائة ودونها. ويمكن القول على وجه العموم إن الثروة المالية للناس لا تزال شأنا محليا: فهي باقية في الوطن.

إن المعطيات الواردة في الجداول السابقة وفي الشكل (٥ ـ ٢) تشير إلى استمرار راهنية خيارات السياسة المحلية، وهو أمر يتجاهله تحليل دعاة العولمة. ويتوجب علينا أن نفترض أن تأثير العولمة على هذه الخيارات كان معدوما في حالة هونج كونج وسنغافورة، على سبيل المثال، نظرا لأن هذين البلدين تعرضا، على نحو ما، للضغوط الخارجية نفسها. إن الأسباب إذن

«محلية» صرف. وحال الاقتصادات الصناعية المتقدمة مماثلة: فخيارات السياسة (والأخطاء) هي التي دفعت التحرك في اتجاه تعاظم الاعتماد المتبادل والتدويل، وهو ما يبينه الجدول (٩ ـ ٢) على سبيل المثال، لا عملية «عولمة» غامضة من نوع ما. دعونا نمحص ملاحظات المعلقين اللذين رحبا دون لبس، نوعا ما، بالاندفاعات نحو قدر أعظم من الانفتاح والتكامل:

> «بمعنى من المعاني، جنت السلطات عواقب ما صنعته أيديها. فقد أرادت هذه السلطات تعظيم مشاركة المستثمرين الأجانب في أسواق ديون حكوماتها، لكي تسهل، من إحدى النواحي، تمويل موازين مالية وخارجية أكبر. وأرادت نظاما ماليا أكثر كفاءة، يُضعف جبروت الاحتكارات المحلية، ويقدم للمدخرين معدل عائدات أعلى، ويقدم للشركات رأسمالا بكلفة أدنى من جانب آخر. ورحبت السلطات بالتجديدات التي قدمت طيفا أوسع من إمكانات الوقاية من التقلبات العنيفة في أسعار الأصول، مما يسر إزالة المخاطر. وأرادت السلطات أن تستعيد تلك الأعمال التي هاجرت إلى مراكز «بعيدا عن الشاطئ» طلبا لبيئة أخف من ناحية الضوابط المقيدة، وأن تعبّد أرض الملعب أمام المنافسين الأجانب. لقد تحقق القدر الكثير من ذلك كله. ولكن تحقيقه اقترن بخلق وفر هائل من الرأسمال السائل، المتحرك، الذي يشكل دعمه أو الافتقار إلى دعمه، مقياس الفارق في نجاح الاستقرار والإصلاح وسعر الصرف والسياسة الضريبية».
> (جولدشتاين وموسا Goldstein and Mussa، ١٩٩٣، ص ٤٢).

ثمة نقطة وجيهة عند هذين المؤلفين، برغم ما يكتنف قولهما من رضى عن النفس. إلا أننا، بالتوافق معهما، لا نوحي هنا بأن كل شيء كان محض نتيجة إما لخيارات السياسة المقصودة، وإما لأخطاء السلطات.

ويمكن إبداء ملاحظات مماثلة عن السبل الأخرى لقياس وتقييم درجة التكامل المالي العالمي المبحوث أعلاه: تقارب معدل الفائدة الفعلي، حركات أسعار الأسهم، عوائد المشاريع خارج وداخل البلاد، تكافؤ معدل الفائدة المحمي وغير المحمي، تنوع حقيبة الاستثمارات المالية العالمية، ..إلى آخره. دعونا نستشهد ثانية بجولدشتاين وموسا:

«برغم توافر أدبيات متكاثرة تعالج مباشرة قياس تكامل سوق رأس المال العالمي، فقد ثبتت صعوبة التوصل إلى استنتاجات راسخة وواضحة عن درجة - إن لم يكن الميل إلى - التكامل. وإن هذا الإبهام يعكس الحقيقة التالية وهي أنه ما من طريقة منفردة لقياس درجة التكامل تخلو كليا من مصاعب مفهومية أو تقنية تغيم على تأويلها». (جولدشتاين وموسا، ١٩٩٣، ص ١٤).

يظل الاحتراس مطلبا قائما فلا يزال معقولا القول، مثلا، إن معدلات الفائدة قصيرة الأجل تحدد قوميا، بل إن معدلات الفائدة طويلة الأجل تساق، أساسا، بقرارات سلطات الدولة المهمة، كما هي الحال في الولايات المتحدة واليابان وألمانيا، بدل أن تساق كليا بقوى السوق الكوني المجهولة.

الجدول (١٢ - ٢)
الاقتراض من أسواق رأس المال العالمية ١٩٧٦ - ١٩٩٧
(المعدلات الوسطية السنوية بمليارات الدولارات)

	١٩٧٦ - ١٩٨٠	٨١ - ١٩٨٥	١٩٨٦ - ١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٧
❖ أسهم متنوعة (أ)	٣٦,٢	٩٦,٤	٢٣٤,٧	٣٣٢,١	٣٥٧,٢	٩١٦,٧
❖ قروض	٥٩,٤	٧٢	١٠٣,١	١١٦	١١٧,٩	٣٩٠,٤
❖ تسهيلات دعم ملتزمة	-	٣٥,٢	١٨,٧	٧,٧	٦,٧	٢,٧
❖ تسهيلات غير ملتزمة (ب)	-	-	٧٠,٩	٨٠,٢	١٢٧,٧	٤٥٩,٥
❖ الإجمالي	٩٥,٦	٢٠٣,٦	٤٢٧,٤	٥٣٦	٦٠٩,٥	١,٧٦٩,٣
❖ ٪ للتغير عن السنة السابقة	-	-	-	+ ٢٣,٢	+ ١٣,٧	+ ٥٠,٦

(أ) سندات عالمية وأجنبية، ثم، ابتداء من عام ١٩٨٦ إصدار أسهم عالمية اعتيادية (equities)
(ب) في غالبيتها أوراق مالية تجارية أوروبية عموما، وبرامج أوراق مالية متوسطة الأجل
المصدر: ميول سوق المال (OECD)، رقم ٥٥ (يونيو ١٩٩٣)، ورقم ٥٨ (يونيو ١٩٩٤) ورقم ٦٩ (فبراير ١٩٨٨)، ص ٤٩



حتى الدراسات ذات المقاربات البديلة التي لا تركز، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، على التكامل المالي، مثل تلك الدراسات التي تشهد على مقارنة سبل الاستهلاك بين البلدان، تعجز عن التواصل الى استنتاج لا لبس فيه يخلص إلى أن التكامل المالي قد تحقق. (بيومي وماكدونالد Bayumi & MacDonald ١٩٩٥).

الاقتراض قصير الأمد

يسعنا القول على وجه العموم إن الفترة المبتدئة بإجراءات الليبرالية منذ عقد السبعينيات، قد شهدت صعودا في النشاط المالي العالمي المقترن بثلاثة تطورات هي: تزايد سعة الاقتراض العالمي، التجديد المالي، والتكتل المالي. سنركز في هذه الفقرة على التطورين الأخيرين.

لقد أشرنا إلى غزارة نمو الاقتراض العالمي في الجدول (١٢ ـ ٢). وكان ثمة توقع في العام ١٩٩٨ بأن يزيد إجمالي القروض على ٢٠٠٠ مليار دولار ـ وهذه زيادة بمقدار ٢٠٠٠ مرة بالمقارنة مع الوضع القائم أواخر عقد السبعينيات. وإن أبرز معلم في هذا التطور هو نمو «إصدارات الأسهم»: أي إقصاء عمليات الإقراض التقليدية (التي تتولاها المصارف عادة) بإحلال إصدار سندات أو غيرها من الأسهم القابلة للتسويق. أما المعلم الآخر البارز فهو نمو «التسهيلات غير الملتزمة»، وبخاصة في سوق السندات الأوربي.

واقترنت هذه العمليات بانتشار التجديد المالي، الذي ينطوي، بدوره على سمات عدة. ويوضح الجدول (١٣ ـ ٢) سعة تنوع الأدوات الجديدة. ولما كانت معظم هذه الأدوات هي تفرعات نابعة من التحول إلى إقراض الأسهم ـ فإنها توفر للمقرضين والمقترضين إمكان الوقاية من مجازفة تحركات معدل الفائدة وسعر صرف العملة – ويطلق عليها اسما جماعيا هو: الأسهم المتفرعة derivatives (أو: المتفرعات). إن كثرة من هذه المتفرعات تؤلف أدوات خفية، يصعب تماما فهمها أو مراقبتها أو السيطرة عليها. يعود ذلك جزئياً إلى ظهور طرق جديدة لتداولها، وبخاصة ظهور ما يسمى بالأسواق الجانبية (Over - The - Counter)، حيث يقوم الوسطاء بالتعامل فيما بينهم بمبالغ نقدية طائلة، متجاوزين في ذلك المبادلات الراسخة التي تستخدم قاعات التداول التقليدية في البورصة.

إن أهميـة أدوات الأسـواق الجـانبيـة هذه تتضح من الجـدول (١٣ - ٢). فبحلول العام١٩٩١ باتت قيمة هـذه الأدوات أكبـر من قيمة الأدوات التي تباع عبـر المبادلات الأخـرى، بل إن قيـمتـهـا كـانت أكثـر بنسبـة ٥٠٪ من إجمـالي استحقـاقات العـملة الأجنبيـة لسـائر البنوك التي رفعت معـامـلاتهـا إلى بنك

الجدول (١٣ ـ ٢)

النمو في أسواق بعض الأدوات المتفرعة المختارة:

المبالغ الرئيسية المتصورة في نهاية كل عام، بما يعادلها من مليارات الدولارات الأمريكية خلال السنوات ١٩٨٦ ـ ١٩٧٦

	١٩٨٦	١٩٩٠	١٩٩٧
❖ الأدوات المباعة في البورصة (أ)	٥٨٨	٢,٢٩١	١٢,٢٠٧
- مستقبلات معدل الفائدة			
- خيارات معدل الفائدة (ب)	٣٧٠	١,٤٥٤	٧,٤٨٩
- مستقبلات العملة	١٤٦	٦٠٠	٣,٦٤٠
- خيارات العملة (ب)	١٠	١٦	٥٢
- خصائص مؤشر البورصة	٣٩	٥٦	٣٣
- خيارات من مؤشرات البورصة (ب)	١٥	٧٠	٢١٧
	٨	٩٥	٧٧٧
❖ الأدوات المباعة في الأسواق الجانبية (ج)	٥٠٠ (تقدير)	٣,٤٥١	٢٥,٤٥٣ (د)
- مقايضات معدل الفائدة (هـ)	٤٠٠ (تقدير)	٢,٣١٢	١٩,١٧١(د)
- مقايضات معدل فائدة عملة واحدة (هـ + و) أو عملات متبادلة	١٠٠ (تقدير)	٥٧٨	١,٥٦٠(د)
- أدوات متفرعة أخرى (هـ + ز)	-	٥٦١	٤,٧٢٣ (د)
ند مذكـرة تفـاهم: استـحقـاقـات عبـر الحـدود ومـحليـة من العـملة الصـعبـة إلى المصـارف المتعاونة مع بنك التسوية العالمي	٤,٠٣١	٧,٥٧٨	-

(أ) عدا خيارات الأسهم الفردية والمتفرعات التي تشمل عقودا سلعية

(ب) بيع وشراء عدد محدد من الأسهم بسعر محدد في مدة محددة puts + call

(ج) فقط المعلومات التي جمعتها «رابطة معطيات الأسهم العالمية» ISDA. وتستثني المعلومات عن العقود، مثل اتفاقات المعدلات المقبلة، وخيارات العملة في الأسواق الجانبية، ومواقع العملة الأجنبية المقبلة، ومقايضات الأسهم، وضمانات الحصص

(د) للعام ١٩٩٦

(هـ) عقد بين أعضاء ISDA مذكورة لمرة واحدة

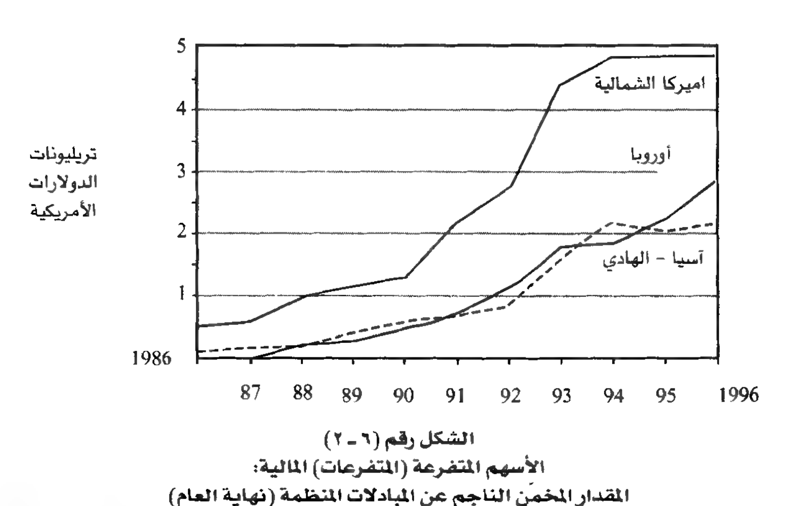
(و) عدلت لأجل الإبلاغ عن كلتا العملتين

(ز) أغطية caps وياقات collars، وأرضيات floors وخيارات مقايضة

المصادر: ميول سوق المال (OECD)، رقم ٥٥ (يونيو١٩٩٣) الجدول ٣ ص ٢٦،
BIS بنك التسويات العالمي، ١٩٩٨، الجدول ٨ ـ ٥، ص ١٥٥

التسويات العالمي (BIS). وشهدت هذه الأدوات نموا مدويا خلال عقد التسعينيات. وغالبا ما تباع هذه الأدوات «خارج بيان الميزانية» ومكسبها يتحقق من خلال مدخول رسم المعاملات بدل أن يؤلف جزءا من أصول المؤسسة المالية أو جزءا من هيكل المديونية. إن هذه التطورات تقدم فرصا للوسطاء كيما ينخرطوا في موازنة المخاطر وسط بيئة متدنية الكلفة وأقل خضوعا للضوابط القانونية، لكنهم يثيرون بذلك مشكلات جديدة مهمة نتيجة زيادة التعرض المنتظم للمخاطرة. إن النمو الاجمالي للمتفرعات (السندات والاسهم المتفرعة) المالية بين الأعوام ١٩٨٦ و١٩٩٧ معروض في الشكل (٦ - ٢). ولنلاحظ هنا أن تداول هذه الأدوات مقتصر كليا، على نحو ما، على المراكز المالية الكبرى الثلاثة المرتبطة بهذه التجارة. ولسوف نتناول هذه المشكلات مجددا في الفصل الخامس.

إن التجديد المالي يغذ خطاه باستمرار. وتتمثل أحدث التطورات في انبعاث أدوات السندات في شكل ما يسمى «سندات التنين» و«السندات الكونية». تصدر سندات التنين وتتداول في آن واحد ضمن أسواق شرق آسيا فقط، في حين أن نظيراتها، أي السندات «الكونية: تصدر وتتداول في جميع المراكز المالية العالمية الكبرى على مدار الساعة».



الشكل رقم (٦ ـ ٢)
الأسهم المتفرعة (المتفرعات) المالية:
المقدار المخمن الناجم عن المبادلات المنظمة (نهاية العام)

المصدر: الاتحاد الأوروبي، ١٩٩٧أ، الرسم البياني رقم ١٨، ص١٥

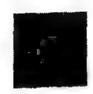
بعد قيام البنك الدولي بتسويق أول سند كوني العام ١٩٨٩، توسع هذا السوق ليزيد على ١٠٠ مليار دولار بحلول منتصف العام ١٩٩٤، ويحتل ٨ في المائة من إجمالي إصدارات السندات الخارجية في تلك السنة (OECD، ١٩٩٤ ب، الجدول (١)، ص ٥٧).

ويشهد هذا التطور الأخير في أسواق السندات على قوة الميل في المنظومات المالية العالمية باتجاه التدويل. ولكن، كما أشرنا سابقا، فإن تغلغل الأصول الأجنبية في أسواق الاستثمار المؤسساتي المحلية لا يزال ضئيلا نسبيا. ولا تزال الولايات المتحدة، على وجه الخصوص، مستقلة وعديمة التنوع في هذا المضمار، إلى حد كبير. وبمقدار ما إن ظاهرة التداول الكوني للأسهم والأسهم المتفرعة قائمة، فإنها لا تزال تنزع إلى البقاء داخل منطقة واحدة (أمريكا الشمالية، أوروبا أو آسيا ـ الهادي).

هناك من جديد ميل في سوق السندات الحكومية نحو المزيد من الانفتاح. وإن المعدل الوسطي للتغلغل الأجنبي في الأسواق القومية للسندات الحكومية في البلدان المتقدمة قد ارتفع من ١٠٪ العام ١٩٨٣ إلى ١٥٪ العام ١٩٨٩ (تيرنر Turner، ١٩٩١)، أما بالنسبة إلى بلدان الاتحاد الأوروبي، فقد ارتفع هذا المعدل الوسطي من ١٩٪ العام١٩٨٧ إلى ٣٦٪ العام١٩٩٣ (الاتحاد الاوربي، ١٩٩٧ ـ أ، الجدول (١٣)، ص ١٤).

هناك قضية أخيرة تستوجب البحث في هذه الفقرة، وهي تطور المجمعات المالية. تتميز صناعة الخدمات المالية العالمية، على نحو متزايد، بوجود عدد قليل من بيوتات الصيرفة والأسهم ذات الرساميل الضخمة، وهي لاعب كوني وذات نشاطات متنوعة. ويرجع ذلك، جزئيا، إلى استمرار الميل الطاغي نحو الاستثمار المؤسساتي. وإن «الادخار الجماعي» سمة مترسخة من سمات سائر بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD، بحيث إن المؤسسات التي تدير هذه الأرصدة يمكن أن تتحول إلى لاعب دولي.

وعلى العموم، تتوافر هذه الصناعة على قدرة الوصول إلى أرجاء العالم كله، مما يؤدي إلى ضغوط تنافسية شديدة، تستثير استراتيجية رد تجارية بخفض الكلفة والتنويع. ونتيجة لذلك، تعمل المجمعات المالية من خلال هياكل شركات بالغة التعقيد، ومغلقة في الغالب. إن هناك كثرة من محاولات إلقاء



المجازفات على كاهل الغير بين عدد متناقص من اللاعبين، بل إن هذه المحاولات تجري بين مختلف العناصر المكونة للشركات ذاتها. وبذا تزايدت مخاطر العدوى، ومخاطر السوق، ومخاطر المنظومة، جميعا، مثيرة بذلك مشكلات جديدة ومهمة أمام الحكومات والهيئات الدولية على صعيد الضوابط القانونية (انظر الفصل الخامس).

وهناك نقطة مهمة تتعلق بالحقبة الحالية، بالمقارنة مع حقبة معيار الذهب، جديرة بالملاحظة، وهي أن النمو الأخير للإقراض العالمي لم يقتصر على زيادة عدد الأدوات المالية زيادة كبيرة فحسب، بل إنه غيّر طابع تدفقات رأس المال بالكامل. وكما ذكرنا سابقا، فإن الإقراض في أواخر القرن التاسع عشر، كان إقراضا بعيد الأجل في الجوهر، يتوخى تمويل الاستثمار في أصول حقيقية. بل إن ذلك الجزء من إجمالي التدفقات الذي يتألف من استثمارات في أصول مالية، كان يستخدم أساسا لتمويل استثمارات حقيقية. أما الآن، فلم يعد الأمر كذلك. فالانفجار الحاصل في مجموع الإقراض يتألف، حتى فترة قريبة، من أصول مالية حصرا على وجه التقريب. ولم تظهر استثمارات كبيرة في الأصول الحقيقية مجددا إلا منذ منتصف عقد الثمانينيات مع نمو الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) (انظر الفصلين الثالث والرابع).

الصورة العامة: التاريخ، الوضع الراهن والمستقبل القريب

في الجزء الأخير من هذا الفصل، سنعاين تغير طبيعة إدارة الاقتصاد القومي، وتفاعلها مع آليات التكامل العالمية، كي نعين تخوم الوضع الراهن الذي يواجه الاقتصاد العالمي. ونتوخى من ذلك تحليل تبعات النظم الرئيسية للاستقلال الذاتي الاقتصادي المشخصة في الجدول (٥ ـ ٢). ولا بد لمعيار الذهب من أن يشكل نقطة مرجعية، إلى حد كبير، في هذا النقاش بسبب موقعه المحوري بوصفه أول آلية للتكامل الاقتصادي، وبفضل السمات البارزة التي تميز بها. إن نظام معيار الذهب يحمل مغزى أيديولوجيا ونظريا ضخما، مرد ذلك أن الأطراف الضالعة فيه كانت تدخله «طوعا»، إذ لم تكن هناك أي معاهدة تأسيس، ليس هذا فحسب، بل كان ثمة افتراض بأن هذا النظام يجسد مبدأ «الحركة الذاتية» في عمله وتعديلاته. إن معظم الشروح



العقائدية المتزمتة تقيس كل المنظومات اللاحقة على أساس المقارنة بنظام معيار الذهب فتجدها ـ وهذا ما ينبغي إضافته ـ ناقصة.

إن أسس نظام معيار الذهب تتضمن تثبيت سعر رسمي بالذهب لكل عملة، واقتران ذلك بالاستيراد والتصدير الحر للذهب من دون أية تقييدات بالحساب الجاري أو حساب رأس المال. ويُسمح لحركة الذهب الدائمة، دخولا إلى البلد وخروجا منه، بأن تؤثر على العرض المحلي للنقود في كل بلد. وهكذا فإن إصدار النقود الورقية والمعدنية يرتبط، مباشرة، بمستوى احتياطيات الذهب. أما أزمة السيولة قصيرة الأمد (أي نضوب الذهب) فتعالج أولا عن طريق الاقتراض من المصرف المركزي بأسعار فائدة مخفضة (تسهيلات «مقرض الملاذ الأخير»). وأما إذا توجب تعليق سعر الذهب («مكافئ المسكوك») فينبغي أن يكون هذا الاجراء مؤقتا فحسب، على أن يعود العمل بتحويل العملة إلى الذهب في أقرب وقت ممكن ـ حتى لو تطلب ذلك، عند الضرورة، الاستعانة بسياسات انكماش محلية. وهنا تبرز الصلة الحاسمة بين الشروط المحلية والشروط العالمية: وجوب وجود مرونة محلية في الأجور والسعر/التكلفة، من أجل السماح لمستوى السعر الاسمي كي يتقرر داخل البلد بفعل العرض والطلب العالميين على الذهب. وهكذا فإن نظام معيار الذهب (GS)، بمقدار عمله فعليا وفق هذه الأسس، يمثل الاقتصاد المتكامل جوهريا، الذي يكون «الاستقلال الذاتي القومي» فيه عند حده الأدنى.

غير أن نظام معيار الذهب، كما هو متوقع، لم يعمل قط بهذه الطريقة الأوتوماتيكية. فقد واجهت الحكومات صعوبات جمة في بعض الأوقات لتنفيذ تدابير الانكماش المحلية التي تفترضها المنظومة شرطا لاشتغالها. وقد أدى ذلك إلى ابتكار شتى صنوف «وسائل الذهب» لتخفيف قوة صدمات حركات الذهب الواقعة على الاقتصاد المحلي، ومن أهم هذه الوسائل التغيرات المقنعة في أسعار صرف العملات المحلية بالذهب لحماية الاحتياطيات أو للإبقاء على مستوى النشاط الاقتصادي المحلي (ما يعرف بـ «تدليك مفاصل الذهب»). غير أن أسعار العملات بقيت محصورة برغم ذلك، في نطاق ضيق تماما، بين الأعوام ١٨٧٠ و١٩١٤ [٩]. وتطلب هذا النظام درجة ملحوظة من التعاون بين المصارف المركزية نظرا لأن اشتغال النظام كان يقتضي كل

أصناف التقديرات الاحترازية وحرية التصرف، وجرت كثرة من التعديلات الاضطرارية، المتنافرة، التي التفت في الواقع على القواعد الرسمية.

لقد خلت شروط معيار الذهب من وجود عملة واحدة تُتخذ مرتكزا اسميا لعرض النقود أو لمستوى السعر، نظرا لأن المنظومة ككل كانت هي التي تتولى ذلك عن طريق العرض والطلب على الذهب. ولم يضطلع أي بلد منفرد، حتى بريطانيا، بمسؤولية مراقبة «عرض النقود» الذي كان يشكل، كما هو مفترض، مفتاح نجاح المنظومة، لكن التزام المملكة المتحدة بالتجارة الحرة (علاوة على قدرتها على حماية ذلك) وعمق أسواق المال اللندنية، هما اللذان دعما هذا النظام، وقدما المرتكز السياسي الأساسي لاشتغاله الفعال. أما موطن الضعف الاقتصادي في نظام معيار الذهب فقد نبع من الطريقة التي وضعت بها صدمات العرض والطلب خارج متناول صلاحيات أي دولة قومية، الأمر الذي أدى إلى تعظيم النشاط الاقتصادي المتقلب، الذي بات سمة دائمة من سمات النظام. زد على هذا إن أي تراكم مفرط لأرصدة الذهب عند بلد واحد كان من شأنه أيضا أن يشعل أوار انكماش يعم النظام كله، سواء إراديا أو لا إراديا.

إن شبح انعدام الاستقرار خلال سنوات ما بين الحربين لا يزال يطارد النظام الاقتصادي العالمي، ويشكل السبب الرئيسي للقلق والغموض الملازمين للميول الراهنة في الاقتصاد العالمي. وتحرص الأسرة الدولية، انطلاقا من خوفها الدائم هذا، على أن تتحاشى تكرار مثل هذه الفترة، التي شهدت كما بينا من قبل، انهيار النشاط الاقتصادي العالمي (والمحلي) انهيارا مدويا (حيث هبطت التجارة الخارجية بمقدار الثلثين بين الأعوام ١٩٢٩ و١٩٣٣، وفرضت القيود على رأس المال، ووقع تخفيض العملات، والانكماشات). وبحلول العام ١٩٣٨، فإن حجم التجارة لم يستعد، إلا بالكاد، حوالى٩٠٪ من مستواه السابق للعام ١٩٢٩، رغم مضاعفة الإنتاج العالمي بالكامل. في أعقاب ذلك كله، برزت الكتل الحمائية المحتربة، التي تقاتلت آخر المطاف متحدية وجود بعضها البعض.

لقد صممت اتفاقية بريتون وودز لتجنب القيد الخارجي الذي فرضه نظام معيار الذهب على الاقتصادات القومية، هذا النظام الذي عمل بصورة كارثية في فترة ما بين الحربين. لقد كانت هناك حاجة إلى المرونة لدعم السياسات المقررة محليا، من جهة، على أن تكون هذه المرونة كافية، من جهة أخرى،



لتجنب التنافس على تخفيض قيمة العملات. وجرى التفاوض في بريتون وودز على حل يقود إلى نظام ثابت، ولكن قابل للتعديل، يرتبط بالدولار كمعيار للقيمة (القيمة الأساسية المعتمدة في النظام). وجرى تثبيت قيمة العملات بالدولار، الذي كان بدوره قابلا للتحويل بالذهب، وإقرار تعديل «الاختلالات الأساسية» بموافقة صندوق النقد الدولي (IMF)، وإعطاء الاقتصادات القومية استقلالية القرار لتحقيق مستوى السعر الخاص وأهداف تشغيل اليد العاملة، من دون أن تتقيد بمرتكز ثابت مشترك للسعر الاسمي. أما الأسواق القومية لرأس المال فقد بقيت منفصلة عن بعضها انفصالا نسبيا بفعل إقرار ضوابط رأس المال على الصفقات كلها عدا الجارية منها، وأما تأثيرات التدخلات المحلية في سعر العملة فقد «عقمت» عن طريق الاعتماد على احتياطي العملة الرسمي وقروض صندوق النقد الدولي، الذي عمل بذلك كعازل بين الأوضاع النقدية المحلية والأوضاع النقدية العالمية، مما عزز استقلال المجال المحلي.

ولن نكرر هنا، ثانية، حكاية العذاب المعروفة، لمسار نظام بريتون وودز ونواقصه خلال فترة ما بعد الحرب. فالسمة الأساسية في هذا النظام هي اعتماده علي «السلبية» الأمريكية، وحين لم تعد هذه السلبية قائمة (بسبب المخاوف من فقدان القدرة التنافسية الأمريكية عالميا) لم يعد نظام بريتون وودز نفسه قائما بالمثل. وترمي الملاحظات آنفة الذكر إلى تبيان: (أ) ان نظام بريتون وودز هو نظام محدد،(ب) تبيان كيف شيد الاستقلال الاقتصادي والقومي (النسبي) داخل هذا النظام. لكن نظام بريتون وودز يكشف أنه لم يكن ثمة استقلال اقتصادي ذاتي للاقتصاد الأمريكي (بالمعنى المذكور للاستقلالية) ان كان يُراد للنظام أن يؤدي وظيفته على الغرار الموصوف. قد يبدو هذا القول غريبا، في ضوء الدور القيادي الذي لعبته الولايات المتحدة في الاقتصاد العالمي خلال تلك الفترة، والنظر إليها بوصفها الجهة التي تملي «قواعد اللعبة» لمصلحتها الخاصة. لكن المفارقة في هذا الوضع، أن هذه القواعد، بمجرد أن وضعت في مكانها، باتت تقيد سلوك الاقتصاد الأمريكي، قدر ما كانت تقيد سلوك الاقتصادات الأخرى في النظام، حتى وان يكن بصورة مغايرة. فما كان بوسع الولايات المتحدة أن «تختار» مستوى السعر والعمالة الخاص بها، بصورة مستقلة عن

الآخرين. وكان عليها أن تظل سلبية من ناحية سعر عملتها، وأن تحتفظ بحد أدنى معين من احتياطي العملات الأجنبية، وأن توفر السيولة المطلوبة للنظام من خلال قيامها بدور المقرض له، وأن ترسي السعر العالمي للسلع المتداولة عالميا على قاعدة الدولار من خلال سياستها النقدية المحلية. وإن درء وقوع تضخم عالمي كان يقيد تلك السياسة النقدية المحلية بمتطلبات نظام كان يعطي لخيارات الشركاء أهمية عظمى - وهذا ما كان عليه الواقع الرسمي للاستقلال النقدي الأمريكي [١٠]. ومن الواضح أن ذلك قد نفع الولايات المتحدة، في حدود، نظرا لأن بقاءها كأقوى اقتصاد تصدير في النظام، كان يتطلب وجود سعر صرف مستقر ونظاما منيعا على التضخم. ولكن ما إن تغير هذا الوضع، وما إن بدأت الولايات المتحدة تناور لكسب بعض المزايا الاقتصادية المحلية حتى انهار نظام بريتون وودز.

إن نظام تعويم سعر صرف العملات، الذي جاء في أعقاب فشل محاولات رأب الصدع في نظام بريتون وودز خلال فترة «فشل الاتفاق»، كان يتوخى زيادة الاستقلالية الاقتصادية القومية. غير أن قواعد هذه اللعبة لم تختلف كثيرا، ويا للعجب، عن الفترة التي سبقتها. وكما ذكرنا آنفا، بقي الدولار الأمريكي «العملة المختارة» لإجراء الصفقات النقدية العالمية، ويرجع ذلك، لحد كبير، إلى رسوخ الاعتماد على الطريقة القديمة. وبقيت الولايات المتحدة أيضا «سلبية» نسبيا بوجه التغيرات في قيمة الدولار، برغم أن البلدان الأخرى قامت بتدخلات منهجية للسعي إلى استقرار أسعار عملاتها المعادلة بالدولار. وعملت هذه البلدان، في المدى القصير، على توجيه سياساتها في عرض النقود القومية لأجل التكيف مع الضعف النسبي لأسعار عملاتها إزاء الدولار (بتقليل عرض النقود محليا حين تكون قيمة العملة ضعيفة إزاء الدولار، أو زيادة عرض النقود حين تكون تلك القيمة أقوى أي ما يعرف بعدم تعقيم حركات سعر العملة)، أما على المدى البعيد، فقد عملت هذه البلدان على إجراء تعديلات عالمية في القيم المكافئة من أجل تحديد مستوى السعر القومي وعرض النقود بصورة مستقلة عن سياسة الولايات المتحدة (وهذا هو الاختلاف الوحيد عن نظام الفترة السابقة). وأما الولايات المتحدة، من جهة أخرى، فلم تحاول تثبيت مستوى مشترك للسعر العالمي، بل راحت تنتهج سياسة نقدية خاصة وتثبت سعر العملة بصورة مستقلة عما كانت تفعله الدول الأخرى.

نجمت عن هذه الاستقلالية النسبية في انتهاج السياسات النقدية عاقبة (غير مقصودة) تمثلت في ازدياد عرض نقود «العالم». وبازدياد ضعف الدولار بين العامين١٩٧١ و١٩٨٠ (وهذا يعني ضمنا تزايد قوة العملات الأخرى إزاء الدولار)، ازداد عرض نقود البلدان الأخرى. أما سلبية الولايات المتحدة فتعني، بالمقابل، أنها لم تحبط ذلك بخفض عرض نقودها. فاندلع التضخم. ولما قوي الدولار بصورة غير متوقعة بعد العام١٩٨٠، اتخذ التكيف صيغة انكماشات حادة، فتقلص الإنتاج العالمي تقلصا حادا. وهكذا شهدت هذه الفترة، وهو أمر غريب نوعا ما، تكاملا أعمق وأوثق للاقتصاد العالمي، إذ أخذت دورات الأعمال عند سائر الأطراف الرئيسية المشاركة بالتوافق والوضوح. بتعبير آخر إن النظام الذي صمم لأجل زيادة الاستقلالية (بإتاحة تعويم أسعار الصرف وانتهاج سياسة نقدية مستقلة) أدى من الناحية الفعلية إلى السير في الاتجاه المعاكس تماما. ويلقننا ذلك درسا مهما عن الحاجة إلى وضع قواعد خاصة لأي آلية تحكم نتبناها، مهما كانت.

وبالطبع فقد تحقق استيعاب جزئي لهذا الدرس في حالة السعي إلى استقرار أسعار الصرف المقترن بفترة اتفاقات بلازا ـ اللوفر. فلقد تخلت الولايات المتحدة عن سياسة «كف اليد»، وبادرت ساعية إلى تحرك أكثر تنسيقا لإدارة أسعار الصرف بتدخلات «منفصلة ولكن مجموعة». وقد سبق أن ذكرنا قواعد هذه اللعبة آنفا. لقد حصلت سبع عشرة حالة تدخل منسق بين العامين ١٩٨٥ و١٩٩٢، نجح معظمها في دفع أسعار الصرف، على الأقل، في الاتجاه المنتظر، وذلك في الغالب خلافا للاتجاه السائد. وانطوى هذا التعاون بين بلدان كتل الثلاث الكبار، في مجال أسعار الصرف، على اعتماد متبادل أشد وأقوى، فيما بينها. غير أن هذه البلدان كانت تمارس «استقلاليتها» بمعزل عن البلدان الواقعة خارج إطار كتل الثلاث الكبار، فكان على هذه البلدان الأخرى أن تدعم ـ لا أن تعارض ـ أي تدخل من جانب كتل الثلاث الكبار (بشراء أو بيع الدولارات بعملاتها القومية حين يكون الدولار ضعيفا أو قويا).

وعلى أي حال فإن بقاء نظام كتل الثلاث الكبار متينا مسألة مفتوحة للجدل. فالمسائل الأساسية هنا تتعلق بوجود أو عدم وجود «مناطق مستهدفة»، ومدى جدية التعامل معها، وتتعلق بمدى نجاح التعقيم الذي

تنطوي عليه (والذي يقود بدوره إلى فوارق في معدلات الفائدة قصيرة الأجل بين المراكز المالية)، كما تتعلق بتأثيرات هذين الجانبين على الاقتصاد الكبير (الماكرو). فمن دون التنسيق المباشر والمتصل للسياسات (كنقيض للتعاون المنفصل غير المباشر)، يمكن لتقلبات أسعار الصرف أن تظل كبيرة، وأن تظل الآثار التضخمية العالمية وتقلبات الإنتاج خطيرة. ولسوف نتناول بعض هذه القضايا ثانية، في الفصل السابع.

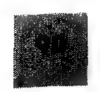
هناك كثرة من النقاط المثارة بصدد مختلف النظم العالمية يمكن أن تثار أيضا بصدد نظام النقد الأوروبي. فهذا النظام يتشابه، من نواح عدة، مع قواعد السعر الثابت لمعيار الدولار في نظام بريتون وودز، برغم أنه يتوخى أهدافا مغايرة. فنظام النقد الأوروبي، مثلا، يتوخى من بين أهدافه، تحقيق تقارب متتال بين السياسات القومية على صعيد الاقتصاد الكبير، بوجود قيمة مكافئة لا تتغير لأسعار الصرف، وهو هدف يمكن تفسيره كالتزام نهائي بالتكامل التام (الاقتصادي والسياسي) لاقتصادات الاتحاد الأوروبي. إن فكرة التقارب/الوحدة القوية، هنا، عنصر غائب عن نظام بريتون وودز. وعمل النظام النقدي الأوروبي على تثبيت القيمة المكافئة لأسعار صرف عملات المشاركين على أساس سلة من عملات النظام النقدي الأوروبي، يتحدد وزنها تبعا للحجم النسبي لكل بلد، برغم أن المارك الألماني قام، كأمر واقع، بوظيفة ركيزة ثبات هذا النظام، على غرار ما فعل الدولار في ظل نظام بريتون وودز. وتضمنت القواعد الرسمية للنظام الأوروبي التزاما بالحفاظ على استقرار قيم العملات في نطاق إطارات ثنائية، برغم السماح بتعديلات في القيم المكافئة في سبيل العودة إلى مستويات السعر بالتوافق مع النظام النقدي الأوروبي (كل ذلك قبل الاندماج النهائي، أي الوحدة النقدية التامة). وأقر النظام تدخل المصرف المركزي في حالة نشوء تهديد بخرق نطاق المعدلات الثنائية.

لقد أدى عمل النظام، كأمر واقع، إلى استقرار معدلات أسعار الصرف القومية إزاء المارك الألماني (ويرجع ذلك، جزئيا، إلى أهمية المارك الألماني في سلة العملات)، والتوسع في استخدام المارك كعملة للتدخل، وتعديل الأهداف النقدية ومعدلات الفائدة قصيرة الأجل ابتغاء دعم التدخلات في أسعار الصرف، وتنظيم نمو النقد بعيد الأمد بحيث إن التضخم المحلي في سلع المتاجرة يقترب من التضخم السعري في ألمانيا أو يبقى موازيا له،

وزيادة ليبرالية الضوابط المقيدة لرأس المال. وكان على ألمانيا أن تبقى «سلبية» إزاء أسعار الصرف الأجنبية عند الأعضاء الآخرين، على غرار الولايات المتحدة تقريبا في ظل نظام بريتون وودز ثم نظام تعويم سعر الصرف، ولكن كان على ألمانيا أن ترسي مستوى سعر سلع المتاجرة بالمارك الألماني (وترسي بالتالي نظام النقد الأوروبي) بانتهاج سياسة نقدية ألمانية مستقلة الاختيار.

إن تاريخ هذا النظام معروف تماما. لقد حقق هذا النظام ـ أو أنه صمم صراحة، بالأحرى، لكي يحقق ـ تقليصا في استقلالية الأعضاء المشاركين، فيما يتعلق بالسياسة النقدية على الأقل (انظر: طومبسون Thompson، ١٩٩٣، الفصل الرابع، والفصلين السابع والثامن من هذا الكتاب لمناقشة تبعات هذا النظام على الجوانب الأخرى من إدارة الاقتصاد الكبير، وبخاصة ما يتعلق بالسياسة الضريبية). لقد كانت ألمانيا البلد الذي حظي بأكبر قدر من الاستقلالية الرسمية، ولكن كما هي الحال مع الولايات المتحدة مما ذكرناه آنفا، كان اشتغال النظام بصورة موائمة يقتضي من ألمانيا أن تقيد سياستها تقييدا مفرطا بـ «عبء» إدارة النظام بأسره، كما كان عليها أن تحد من أهدافها الخاصة، في بعض الأوقات، خدمة لمصلحة الأعضاء الآخرين. وقد أثبتت هذه النقطة أنها حجر الزاوية في نجاح أو فشل نظام النقد الأوروبي. فالبنك المركزي الألماني لم يكن ملزما بأن يدعم عملات الشركاء في أوقات أزمة نظام النقد الأوروبي، ويرجع ذلك من جانب إلى قضايا دستورية (يختص فيما يسمى بـ «رسالة امنجر» Emminger Letter (انظر كينن Kenen، ١٩٩٥، ص ١٨٣ ـ ١٨٤). كما يرجع ذلك من جانب آخر إلى أسباب سياسية محلية. وكانت النتيجة أن قُوضت مصداقية نظام النقد الأوروبي كنظام للتحكم المالي. ولسوف نبحث في الفصل الثامن تبعات نشوء «الاتحاد النقدي الأوروبي» بعد العام ١٩٩٩.

إن النقطة الأساسية التي يمكن لنا أن نستخلصها من التحليل، مار الذكر، هي أن الطابع الحقيقي للنظام العالمي في المستقبل المنظور سيتمثل في نظام تهيمن عليه بلدان الكتل الثلاث، وحلفاؤها وأتباعها الإقليميون. لقد دخلنا حقبة بروز ثلاث تشكيلات اقتصادية كبرى، يتضح حجمها ووزنها بجلاء في الجدولين ٢ ـ ١٤ و٢ ـ ١٥.



لو قسنا وزن كل كتلة من ناحية إجمالي ناتجها المحلي لوجدنا أن الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة متساويان، أما اليابان فحجم ناتجها المحلي يبلغ النصف (برغم أن اليابان تتقدم على الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة من ناحية نصيب الفرد من إجمالي النتاج المحلي). أما لو قسنا وزن كل كتلة من ناحية حصتها من صادرات العالم من البضائع، فإن هناك بعض التقارب بين الكتل الثلاث، ويبدو أن كل كتلة قد استقرت نوعا ما، فالاتحاد الأوروبي يحتل ٢٥٪، والولايات المتحدة ٢٠٪، أما اليابان فتحتل ١٩٪ (غير أن النسبة الأخيرة آخذة في الهبوط قليلا).

الجدول (١٤ ـ ٢)
الولايات المتحدة، اليابان، الاتحاد الأوروبي: الحجم النسبي للاقتصاد والاستخدام النسبي للعملات (بالنسب المئوية)

	الولايات المتحدة	اليابان	الاتحاد الأوروبي (١٥ عضوا)
الحجم النسبي للاقتصاد			
❖ حصص إجمالي الناتج المحلي للعالم ١٩٩٦	٢٠,٧	٨	٢٠,٤
❖ حصص صادرات العالم ١٩٩٦ (أ)	١٥,٢	٦,١	١٤,٧
الاستخدام النسبي للعملات (ب)			
❖ التجارة العالمية ١٩٩٢	٤٨	٥	٣١
❖ سندات الدين العالمي سبتمبر ١٩٩٦	٣٧,٢	١٧	٣٤,٥
❖ دين البلدان النامية نهاية ١٩٩٦	٥٠,٢	١٨,١	١٥,٨
❖ احتياطيات العملة الأجنبية العالمية، نهاية ١٩٩٥	٥٦,٤	٧,١	٢٥,٨
❖ صفقات العملة الأجنبية، أبريل١٩٩٥ (ج)	٤١,٥	١٢	٣٥

(أ) السلع والخدمات، عدا المتداول منها بين الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي
(ب) الحصص المسجلة في عملة (أو عملات) البلد (أو الاتحاد الأوروبي)
(ج) عدلت الحصص لتفادي الحساب المزدوج الناجم عن واقع أن كل صفقة تجري بين عملتين
المصدر: البنك الدولي، ١٩٩٧، الجدول ١٢، ص ٧١

الجدول (١٥ ـ ٢)
الدور العالمي للعملات الرئيسية في الكتل الثلاث

(أ) الدور الرسمي

حصة إجمالي حيازة العملة الرسمية (٪)

	نهاية العام ١٩٧٣	نهاية العام ١٩٨٣	نهاية العام ١٩٩٥
- الدولار الأمريكي	٧٦,١	٧١,١	٦١,٥
- العملات الأوروبية (أ)	١٤,٣	١٥,٨	٢٠,١
- ومنها المارك الألماني	٧,١	١١,٧	١٤,٢
- الين	٠,١	٤,٩	٧,٤

عدد العملات المرتبطة بـ:

	١٩٨٣	١٩٩٤	١٩٩٤ (٪ من إجمالي الناتج المحلي العالمي)
- الدولار الأمريكي	٣٤	٢٥	١,٥٣
- العملات الأوروبية (بما في ذلك - وحدة النقد الأوروبي ECU)	١٨	١٩	٠,٢٥

(ب) استخدام العملة في التجارة العالمية

حصة العملات الرئيسية من ناحية الاستخدام في التجارة العالمية

	١٩٨٠		١٩٩٢	
	٪ من صادرات العالم	معدل التدويل (ب)	٪ من صادرات العالم	معدل التدويل (ب)
الدولار الأمريكي	٥٦,٤	٤,٥	٤٧,٦	٣,٦
المارك الألماني	١٣,٦	١,٤	١٥,٥	١,٤
الين	٢,١	٠,٣	٤,٨	٠,٦

تابع الجدول (١٥ ـ ٢)
الدور العالمي للعملات الرئيسية في الكتل الثلاث

(ج) الصفقات في أسواق العملات

تقسيم الصفقات حسب العملة (ج)

	أبريل ١٩٨٩	أبريل ١٩٩٢	أبريل ١٩٩٥
- الدولار الأمريكي	٩٠	٨٢	٨٣
- المارك الألماني	٢٧	٤٠	٣٧
- الين	٢٧	٢٣	٢٤
- عملات أخرى	٥٦	٥٥	٥٦
- المجموع كنسبة مئوية (د)	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠

(د) العملة التي ثبتت بها الأصول المالية والديون

- حصة السندات العالمية البارزة

	نهاية ١٩٨١	نهاية ١٩٩٢	نهاية ١٩٩٥
- الدولار الأمريكي	٥٢,٦	٤٠,٣	٣٤,٢
- العملات الأوروبية	٢٠,٢	٣٣	٣٧,١
- ومنها المارك الألماني	غير متوافر	١٠	١٢,٣
- الين	٦,٩	١٢,٤	١٥,٧

- حصة الاستثمارات المالية العالمية الخاصة

	نهاية ١٩٨١	نهاية ١٩٩٢	نهاية ١٩٩٥
- الدولار الأمريكي	٦٧,٣	٤٦	٣٩,٨
- العملات الأوروبية	١٣,٢	٣٥,٢	٣٦,٩
- ومنها المارك الألماني	غير متوافر	١٤,٧	١٥,٦
- الين	٢,٢	٦,٩	١١,٥

(أ) وتضم الجنيه الإسترليني والمارك الألماني والفرنك الفرنسي والجيلدر الهولندي.
(ب) نسبة صادرات العالم مثبتة بالنقود، إلى صادرات ذلك البلد.
(ج) إجمالي العائد، معدلات يومية.
(د) ما دامت كل صفقة في سوق العملات تتضمن عملتين اثنتين، فإن إجمالي نسب الصفقات المتعلقة بعملة معينة يبلغ ٢٠٠٪.
المصدر: الاتحاد الأوروبي ١٩٩٧ ب، الملحق (٢)، ص ١٨. واعتمدنا على التقارير السنوية لصندوق النقد الدولي لمعطيات (أ)، وعلى اللجنة الأوروبية لمعطيات (ب)، وعلى مسوحات بنك التسويات العالمي لنشاطات سوق العملات الأجنبية لمعطيات (ج)، كما اعتمدنا على النشاطات المصرفية والمالية العالمية لبنك التسويات العالمي، إضافة إلى حساباتنا الخاصة، لمعطيات (د).

وتتناول بقية المعطيات الواردة في الجدولين (١٤ ـ ٢) و (١٥ ـ ٢) دور العملة في كل واحدة من الكتل، البلدان، الثلاث. وهذا عنصر مهم يتصل بمستقبل النظام الاقتصادي والمالي العالمي، في ضوء دخول اليورو في مطلع القرن الحادي والعشرين.

إن هذه المعطيات تشير على وجه العموم إلى أن:

١ ـ الدولار الأمريكي لا يزال اللغة المشتركة للنظام المالي العالمي حتى منتصف عقد التسعينيات.

٢ ـ العملات الأوروبية حققت بعض الصعود في هذا الدور، وبخاصة من ناحية صفقات شراء العملة الأجنبية والاستثمار في الأسهم والسندات.

٣ ـ الين لا يزال عملة غير مهمة، نسبيا، في الصفقات العالمية، إلا أنه حقق بعض الإنجاز بوصفه قاسما مشتركا للأصول المالية (ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى زيادة قيمة الين إزاء الدولار الأمريكي والمارك الألماني حتى العام ١٩٩٦).

إن أهم ما يترتب على هذه الميول هو أن العلاقة بين الولايات المتحدة وأوروبا تغدو، كما يلوح، العلاقة الأساسية للتحكم العالمي، وأن هذا الميل مرشح للتسارع إذا ما حقق دخول اليورو النجاح وبات منافسا للدولار. ولسوف ينزع ذلك إلى تعزيز هيمنة الكتلتين الرئيسيتين في الثلاثي، خصوصا بعد تداعي الاقتصاد الياباني في التسعينيات، واختمار الأزمة في الشرق الأقصى وأمريكا اللاتينية خلال العام ١٩٩٨. وما لم تستطع اليابان أن تستعيد عافيتها الاقتصادية بشكل مستديم، فإن مركز ثقل النظام العالمي سينتقل إلى شمال الأطلسي. وهكذا، فإن مستقبل استمرار التحكم العالمي

معلق، جوهريا، ليس على قوى السوق الكونية، بل على اختلافات المصالح القديمة بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، ثم، إلى حد أقل، اليابان. وما هذه النتيجة بمريحة، غير أن من الأفضل أن نعرف تماما من أين تنبع المشاكل، وأن نعرف أنها لا تزال ناجمة عن المعضلة الكلاسيكية لتباين مصالح الدول، أو الكيانات السياسية الوريثة للدول، مثل الاتحاد الأوروبي. وعليه، فإننا لا نزال نعيش في اقتصاد «مُدوَّل» بالأساس، وهو أبعد ما يكون عن اقتصاد عالمي «معولم» بالكامل، برغم أن هذا الاقتصاد المدوّل يخضع لتكييف مكثف من قبل بنية تجارية إقليمية متكاملة.

خلاصة

حاولنا في هذا الفصل أن نجادل في عدد من النقاط. وهي أولا، أن مستوى التكامل والاعتماد المتبادل والانفتاح، أو أي مستوى يعن للمرء أن يسميه، في الاقتصادات القومية في الحقبة الراهنة، ليس بلا نظير سابق. فمستوى الاستقلال الذاتي للاقتصادات المتقدمة، في ظل نظام معيار الذهب الذي استمر حتى الحرب العالمية الأولى، كان أدنى بكثير مما هو عليه اليوم. لا نقصد بذلك استصغار شأن مستوى التكامل الحالي، أو التغاضي عن قضايا الضبط والإدارة التي يثيرها، بل الإعراب عن قدر من الشك فيما إذا كنا قد دخلنا طورا جديدا بالكامل في تدويل النشاط الاقتصادي. أما نقطة الجدل الثانية، فهي أن آليات التحكم في الاقتصاد العالمي بقيت في مكانها على امتداد كامل القرن العشرين، بهذا الشكل أو ذاك. والحال اليوم لا يختلف عما كان في بداية القرن. قد لا نحبذ الآليات المعينة التي أنشئت الآن ولا طريقة عملها، لكنها موجودة مع ذلك. وعليه، فإن القضية المطروحة هي ابتكار آليات أفضل أو أكثر مواءمة.

وجادلنا، ثالثا، قائلين إن هناك بعض القضايا الجديدة والمختلفة في ميدان الاعتماد الاقتصادي المتبادل في الحقبة الراهنة، وهي خاصة بهذه الحقبة دون غيرها. ولا نقصد بذلك القول إن الأمور بقيت على حالها دون تغير: فهناك إعادة تنظيم أساسية تماما تجري في الاقتصاد العالمي، وهي بحاجة ماسة إلى استجابة مبدعة. ولسوف نتناول هذه القضية لاحقا في ثنايا هذا الكتاب.

أخيراً، لقد اقتفينا آثار مسار «الاستقلال الذاتي للاقتصاد القومي» عبر مختلف نظم التحكم التي عملت في القرن العشرين. وقد أوضحنا في هذا الاستعراض أن مثل هذا الاستقلال الذاتي بقي يتأرجح بين فترات قوى قوية وفترات قوى ضعيفة، وأن هذا الاستقلال عمل بدرجات متنوعة من الفاعلية. ولعل المسار العام لهذا التقييم يرمي إلى الإشارة إلى استحالة الاستقلال الذاتي التام للاقتصاد ا لقومي باطراد القرن العشرين. وإن انتكاس نظام تعويم أسعار الصرف لفترة ٧٤ ـ ١٩٨٥ يؤكد فيما يؤكد، كما يبدو، انهيار هذا الشكل من التحكم كهدف عملي، طويل الأمد في الحقبة الراهنة.

ملحق: الجدل حول تناسب التجارة إلى إجمالي الناتج المحلي

إن خلوص المعطيات الواردة في الجدول (٣ ـ ٢) آنف الذكر إلى توكيد أن درجة انفتاح تجارة البلدان المتقدمة لم تكن، في منتصف العقد التاسع من القرن العشرين، لتختلف عما كانت عليه في «الحقبة الزاهية» belle epoque، أثار تعليقات نقدية، وبخاصة من جانب الذين بقوا متمسكين بأطروحة العولمة القوية. هناك قضيتان رئيسيتان في هذا النقد.

ينطلق الاعتراض الأول من مسح ماديسون للميول التاريخية في الاقتصاد العالمي، والذي يبين درجة الانفتاح التجارية في تناسب الصادرات إلى إجمالي الناتج المحلي، مقاسا بالأسعار الثابتة للعام ١٩٩٠ (ماديسون، ١٩٩٥). أما المعطيات الواردة في جدولنا (٣ ـ ٢)، بالمقابل، فإنها مقاسة بأسعار السوق الجارية (كما أنها تجمع الصادرات والواردات).

ويمكن أن نرى نتائج إعادة تعديل معطيات ماديسون من الجدول (أ ـ ١ ـ ٢)، حين أعدنا إنتاج معطياته، إلى جانب معطيات السعر الجاري المباينة. ولقد أعدنا حساب مؤشر درجة الانفتاح، بالنسبة للسعر الجاري، لكي يصبح قابلا للمقارنة مع تقديرات ماديسون (الصادرات + الاستيرادات) X ١/٢.

إن هاتين المجموعتين من الأرقام تتفقان على حصول انخفاض في درجة الانفتاح بين العامين١٩١٣ و١٩٥٠. غير أن حساب الأرقام بالأسعار الثابتة يعطينا نتيجة أساسية وهي أن درجة الانفتاح في العام ١٩٩٢ أكبر مما كانت عليه العام ١٩١٣. الواقع إن التغيرات، هنا، دراماتيكية حقا. فقد ازداد التناسب، بالنسبة لأوروبا الغربية، من ١٦,٣٪ العام ١٩١٣ إلى ٢٩,٧٪ العام ١٩٩٢. وهكذا يبدو أن

التكامل و«العولمة» في فترة منتصف عقد التسعينيات أعظم مما كانا عليه في نهاية الحقبة الزاهية.

لكـن مقارنـات «الأسعـار الثابـتـة» مضللـة تمامـا (جلين Glyn، ١٩٩٨، ص ٦). فأسعار الصادرات ترتفع بوتيرة أبطأ من ارتفاع أسعار المنتجات ككل. بسبب ذلك أن الإنتاجية في قطاع التصدير هي أعظم باطـراد مـن الإنتاجيـة فـي عمـوم الاقـتصـاد. وحين يكـون الحـال كذلـك، فـإن حسـابـات السـعـر الثابت تؤدي إلى تضخيم نسبة الانفتاح. أما الأسعار الجارية فإنها تصحح التباين بين نمو أسعار الصادرات والمستوى العام للأسعار، وعليه، فإن التركيز على الأسعار الجارية أفضل من التركيز على سواها.

لكن هاتين المجموعتين من الأرقام تبالغان في درجة الانفتاح، نظرا لأنهما تدرجان المحتوى المستورد من الصادرات (أو المحتوى المصدّر من الواردات، كما هي الحال في حساباتنا). الواقع، إن التبعية التجارية ينبغي أن تقاس بمعزل عن هذه المحتويات.

الواقع، إن نسبة التجارة إلى إجمالي الناتج المحلي يمكن أن تغالي في مدى انفتاح الاقتصادات المعنية، نظرا لأن الصادرات والواردات تقاس بلغة البيوع، في

الجدول: (أ ـ ١ ـ ٢)

صادرات السلع كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي للبلدان المتقدمة

السنة / البد	١٩١٣		١٩٥٠		١٩٧٣		١٩٩٢	
	ماديسون	حساباتنا	ماديسون	حساباتنا	ماديسون	حساباتنا	ماديسون	حساباتنا
فرنسا	٨,٢	١٧,٧	٧,٧	١٠,٦	١٥,٤	١٤,٥	٢٢,٩	١٧,٨
ألمانيا	١٥,٦	١٧,٦	٦,٢	١٠	٢٣,٨	١٧,٦	٣٢,٦	[illegible]
اليابان	٢,٤	١٥,٧	٢,٣	٨,٥	٧,٩	٩,١	١٢,٤	٩,٤
هولندا	١٧,٨	٥١,٨	١٢;٥	٢٥,١	٤١,٧	٤٠	٥٥,٣	٤٤,٩
المملكة المتحدة	١٧,٧	٢٢,٣	١١,٤	١٨	١٤	[illegible]	٢١,٤	[illegible]
الولايات المتحدة	٣,٧	٥,٦	٣	٣,٥	٥	٥,٤	٨,٢	[illegible]

المصدر: ماديسون ١٩٩٥، عن الجدول ٢ ـ ٤، ص ٣٨، حساباتنا: الجدول رقم ٢ ـ ٣ آنف الذكر، والحسابات القومية لدول OECD، للعام ١٩٩٥



حين أن إجمالي الناتج المحلي مفهوم يعتمد القيمة المضافة. ولما كانت البيوع تبلغ، تقريبا، ضعف إجمالي الناتج المحلي، فلا بد إذن من اختزال هذه النسب إلى النصف. أما إذا اقتصرنا على تتبع أثر التغيرات في مستوى الانفتاح، فإن المعدل الاعتيادي للتناسب بين التجارة وإجمالي الناتج المحلي يفي بالمرام، نظرا لأن التناسب بين البيوع وإجمالي الناتج المحلي لم يتغير كثيرا في الاقتصادات المتقدمة على مر الزمن (بورخاس، فريمان وكاتز Borjas, Freeman and Katz، ١٩٩٧، ص ١٠). إن التحذير الذي أوردناه عن قياس التجارة كبيوع، وقياس إجمالي الناتج المحلي كقيمة مضافة، ينبغي أن يبقى ماثلا في الذهن على مدى اطراد التحليل في متن الكتاب. ولسوف نختزل كل النسب إلى النصف توخيا للدقة في حساب مدى العولمة.

وقبل أن نمضي في هذا، يجدر بنا أن نعيد تقديم تحليلات ماديسون من حيث ما تقوله عن درجة تكامل الاقتصادات النامية في النظام العالمي. إن الجدول (أ ـ ٢ ـ ٢) يقدم معطيات عن نخبة مختارة من بلدان آسيا وأمريكا اللاتينية. ولنلاحظ هنا أن الاقتصادات الآسيوية تشي بزيادة عامة في التبعية التجارية، باستثناء الهند، في حين أن هذه التبعية تتناقص عند البلدان الأمريكية اللاتينية الثلاثة. ولما كانت هذه الأرقام تنطوي على مغالاة مضخمة، كما أشرنا آنفا، فإن التقديرات الأدق سوف تشير، بلا ريب، إلى تقلص أعظم في درجة انفتاح أمريكا اللاتينية بالقياس إلى الوضع القائم العام ١٩١٣، كما يمكن أن تقلب وضع بعض الاقتصادات الآسيوية أيضا.

أما الاعتراض الثاني فهو أكثر جدية. وهو يتعلق بالقاسم المشترك في هذه الحسابات. إن إجمالي الناتج المحلي يتألف من مكونات عدة، وهذه المكونات تتغير بمعدلات متباينة. فالتركيب القطاعي لإجمالي الناتج المحلي الاسمي، بالذات، قد تحول من إنتاج البضائع السلعية إلى إنتاج الخدمات، وبخاصة الخدمات الحكومية العامة. ولما كانت تجارة الخدمات لا تجري عالميا بالكثافة المميزة للمنتجات السلعية، فإن من الأنسب التعبير عن هذه التجارة السلعية بلغة إنتاج السلع القابلة للمبادلة التجارية فقط. وخير سبيل للقياس هنا، هو أن يقاس ذلك كقيمة مضافة في القطاع السلعي للاقتصاد. وتظهر هذه الحسابات في الجدول (أ ـ ٣ ـ ٢) لبعض البلدان المبحوثة في هذا الفصل، ولكن في سنوات

الجدول (أ ـ ٢ ـ٢)

صادرات سلع بلدان نامية كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي مقاسة كلها بأسعار ١٩٩٠

	١٩١٣	١٩٥٠	١٩٧٣	١٩٩٢
بلدان آسيا النامية	١,٤	١,٩	١,١	٢,٣
– الصين	٤,٧	٢,٦	٢	١,٧
– الهند	٢,٢	٣,٣	٥	٧,٤
– إندونيسيا	١	١	٨,٢	١٧,٨
– كوريا	٢,٥	٢,٥	١٠,٢	٣٤,٤
– تايوان				
بلدان أمريكا اللاتينية النامية				
– الأرجنتين	٦,٨	٢,٤	٢,١	٤,٣
– البرازيل	٩,٥	٤	٢,٦	٤,٧
– المكسيك	١٠,٨	٣,٥	٢,٢	٦,٢
– **إجمالي العالم**	٨,٧	٧	١١,٢	١٣,٥

المصدر: ماديسون، ١٩٩٥، عن الجدول رقم ٢ ـ ٤، ص ٣٨

الجدول (أ ـ ٣ ـ ٢)

معدل التجارة السلعية (نصف مجموع الصادرات والواردات)

كنسبة مئوية من إجمالي القيمة المضافة السلعية (الطريقة أ) وكنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي بطريقة الحساب الواردة في الجدول ٣ - ٢ السابق (الطريقة ب)

	١٩١٣		١٩٦٠		١٩٧٠		١٩٩٠	
	لطريقة أ	**الطريقة ب**	الطريقة أ	**الطريقة ب**	الطريقة أ	**الطريقة ب**	الطريقة أ	**الطريقة ب**
فرنسا	٢٣,٣	١٥,٥	١٦,٨	٩,٩	٢٥,٧	١١,٩	٥٣,٥	١٧,١
ألمانيا	٢٩,٢	١٩,٩	٢٤,٦	١٤,٥	٣١,٣	١٦,٥	٥٧,٨	٢٤
اليابان	٢٣,٩	١٢,٥	١٥,٣	٨,٨	١٥,٧	٨,٣	١٨,٩	٨,٤
المملكة المتحدة	٧٦,٣	٢٩,٨	٣٣,٨	١٥,٣	٤٠,٧	١٦,٥	٦٢,٨	٣٠,١
الولايات المتحدة	٢٣,٢	٦,١	٩,٦	٣,٤	١٣,٧	٤,١	٣٥,٨	٨

إن الطريقة (ب) تعطي معادلا لحسابات الجدول (٣ - ٢) لكل السنوات (مع ملاحظة أن هذه الحسابات تختلف اختلافا طفيفا بالنسبة للعام ١٩١٣).

المصدر: كل الأرقام مأخوذة عن فينسترا Feenstra ١٩٩٨، الجدول (١) ص ٣٣، والجدول (٢)، ص ٣٥

مختلفة بعض الشيء. مع ذلك، يبقى في الإمكان مقارنة هذه الحسابات بحسابات مماثلة للتجارة السلعية نسبة إلى عموم إجمالي الناتج المحلي، كما ورد في الجدول (٣ ـ ٢) آنف الذكر.

لو قارنا المعطيات عن التجارة السلعية نسبة إلى القيمة المضافة المنتجة للفترة بين العامين ١٩١٣ و١٩٩٠، لوجدنا أن فرنسا وألمانيا والولايات المتحدة هي البلدان الثلاثة التي تبدي زيادة لا لبس فيها في مستوى الانفتاح، في حين أن اليابان والمملكة المتحدة تبقيان، اعتمادا على هذه الأرقام، أعينها، أقل انفتاحا (راجع أيضا: إيروين Irwin، ١٩٩٦، الجدول رقم (١)، ص ٤٢، حول أرقام الولايات المتحدة).

وبالطبع، ما إن يشرع المرء في تعديل التقديرات وفق هذه المرتكزات حتى تبرز شتى أنواع البدائل. فمثلا إن تجارة السلع تتألف، هي الأخرى، من مصنوعات، مواد خام، وسلع زراعية، حيث يمكن لكل صنف أن يعالج معالجة منفصلة. ويمكن الإدلاء بملاحظات مماثلة عن القيمة المضافة السلعية التي تتألف (في تحليل فينسترا Feenstra_s analysis المستخدم أعلاه) من الزراعة والتعدين والصناعة التحويلية ـ في الولايات المتحدة ـ علاوة على قطاع البناء والمنافع العامة في بلدن أخرى (وهي تصنف في العادة ضمن قطاع الخدمات في الاقتصاد، وعليه، فإن المعطيات ليست متسقة ومتجانسة بالكامل بين شتى البلدان). زد على هذا أن الخدمات تدخل، على نحو متزايد، في التجارة العالمية. وهنا أيضا يمكن لنا التمييز بين مختلف أنواع النشاط الخدمي، المنفتحة على التجارة العالمية بدرجات متباينة، كما هي الحال في قطاعات البناء، النقل، المنافع العامة، تجارة الجملة والمفرق، التمويل، التأمين، العقارات، و«غير ذلك» من الخدمات.

إن مكمن الصعوبة، إذن، هو أن نعرف بالتحديد أين نتوقف في مسلسل التفكيك الممكن للجزئيات، والتعديلات الإضافية، إزاء هذه البدائل جميعها، فإننا نفضل اعتماد مقياس واحد بسيط، وهو التناسب بين التجارة وإجمالي الناتج المحلي بالأسعار الجارية، فهذا المقياس يتمتع بمزية الاستمرارية، ويعبر عن الطريقة التي يندمج، أو لا يندمج، بها كامل الاقتصاد في النظام العالمي.

3 الشركات متعددة القومية وتدويل نشاط الأعمال

«كيف يمكن لنظام كوني»... أن يتدبر أمر استمراره في ظل إقصاء ثلثي سكانه إقصاء منهجيا عن منافع ذلك النظام نفسه...؟»

المؤلفان

عواقب «العولمة» على النظم القومية

يبتعد هذا الفصل عن تاريخ التجارة العالمية والنظام المالي العالمي، ليركز على التغيرات الرئيسية في بنية الاقتصاد العالمي منذ مطلع عقد الثمانينيات في القرن العشرين، خصوصا من حيث تدويل الإنتاج. إن التغيرات الأساسية التي نشخصها ونستقصيها في هذا الفصل تتمثل في البروز المتزايد، والنمو السريع للاستثمار الأجنبي المباشر (FDI). لقد كان نمو التجارة العالمية هو العامل المهيمن المحرك للاقتصاد العالمي خلال فترة ١٩٤٥ ـ ١٩٧٣، أما العامل المحرك للاقتصاد ابتداء من عقد الثمانينيات فصاعدا، فهو، كما يقال، نمو الاستثمار الأجنبي المباشر. وينبغي القول إننا نبلور، في هذا الفصل، نقدا لهذا المقياس المحدد لتدويل الإنتاج.

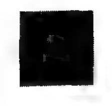
ونُعنى في هذا الفصل بتلك الآليات العالمية التي تؤثر في بنية ونمو الاقتصاد الحقيقي دون سواها، وهي: التجارة والاستثمار الأجنبي

المباشر. أما التدفقات المالية العالمية قصيرة الأمد، والتي توسعت توسعا سريعا بعد التخلي عن أسعار الصرف شبه الثابتة وعن الضوابط المقيدة لرأس المال في عقد السبعينيات، فهي موضع تحليل في مكان آخر (الفصل الثاني، الفصل الخامس والفصل السابع). ومن الواضح أن لهذه التدفقات قصيرة الأجل من رأس المال تأثير مباشر معين في نمو الاقتصاد، لأنها تمس أسعار الصرف ومعدلات الفائدة القومية، إلا أننا نكتفي بأنها تقتصر بوجه عام على إعادة توزيع النجاح - أو الفشل في غالب الأحيان - في أرجاء النظام العالمي، ولا تضيف إلا النزر القليل إلى القدرات البنيوية للاقتصادات في توليد نمو شامل، بعيد الأجل.

إن الشركات متعددة القومية هي الأدوات المسؤولة عن الاستثمار الأجنبي المباشر. وإن إستراتيجيات هذه الشركات، وهي تصوغ دور وتوزيع الاستثمار الأجنبي المباشر، عنصر مركزي في ما سيأتي من تحليل. وكما سنرى، فإن توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر غير متساو، اجتماعيا وجغرافيا، على نظام العالم كله. فهذا الاستثمار يتركز بدرجة كثيفة في الدول الصناعية المتقدمة، وفي عدد ضئيل من الاقتصادات الصناعية، النامية نموا سريعا. ونستكمل هذا التحليل في أواخر الفصل باستقصاء تجريبي (إمبيريقي) مفصل للتوزيع الجغرافي لنشاط أعمال البلدان المتقدمة، مقارنين بين كثافتها داخل البلد وخارجه.

وكما سنرى، فإن هناك فوارق قومية هائلة ومهمة في جاذبية شتى المواضع للاستثمار ونشاط الأعمال الأخرى. فالبلدان تتباين تباينا ملحوظا في قدرة اقتصاداتها على تحقيق مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات متعددة القومية، بما لا يمكن إغفاله. كما أن الشركات بحاجة إلى شروط قانونية وسياسية تجارية في البلد المعني لحماية استثماراتها، وهي قيود تمنعها من أن تغدو خارج نطاق الإقليم بالكامل، كما نقول ونشدد في الفصلين السابع والتاسع من هذا الكتاب.

إن الكتابات الاقتصادية، عن «نظم التجديد القومية» (لوندفال Lundvall، ١٩٩٢، نيلسون Nelson ١٩٩٣، ماك كيلفي Mckelvey ١٩٩١، بورتر Porter ١٩٩٠) وعن «أنظمة الإنتاج» (ويلكينسون Wilkinson ١٩٨٣، روبري Rubery ١٩٩٤) وعن «أنظمة الأعمال القومية» (وايتلي Whitley ١٩٩٢أ، ١٩٩٢ب)، مفيدة في هذا الباب. يشير هؤلاء الكتاب إلى الفوارق الفعلية في السبل التي



اتبعتها شتى البلدان، تقليديا، في نشاطها التجديدي، وفي بناء بيئة الأعمال المميزة لها، وسبل ممارسة الأعمال فيها. غير أن دور الشركات متعددة القومية في تطوير الاقتصاد القومي يحتل موقعا مركزيا في تحليل الدرجة التي يعتقد أن هذه النظم القومية قد دخلت بها صيرورة تحول أساسية. ولولا النمو المتسع للشركات متعددة القومية، فإن طريقة عمل الشركات ترتبط ارتباطا وثيقا ببيئة المؤسسات المحلية. وهناك اعتراف بأن بنية المؤسسات المحلية ذات أشكال متباينة بين البلدان الصناعية المتقدمة، وذات تأثير، كما يقال، على الأداء الاقتصادي للشركات الناشطة في ظل هذه النظم، كما على أداء الاقتصادات المرتبطة بها ارتباطا وثيقا (انظر: هولنجزوورث وبوير Hollingsworth و Boyer، 1996، لازونيك Lazonick وأوسوليفان O□ Sullivan 1996، شوسيكه Soskice 1990، وايتلي Whitley 1992 ب، ووايتلي Whitley وكريستانسين Kristensen، 1996، 1997).

أما بعد مجيء «العولمة» والتقدم العاصف للشركة متعددة القومية، فإن ثمة اعتقادا غالبا بأن الأهمية المركزية التي تلعبها مختلف «النظم القومية» (للأعمال، والتجديد، وعلاقات العمل، والمالية، والإنتاج...إلخ) باتت تحت الحصار، نظرا لتدويل ممارسات الأعمال تدويلا سريعا. وثمة اعتقاد بأن الشركات تجوب الكون بحثا عن مواضع إنتاج رخيص ولكن كفوء، يقدم لها أكبر الأرباح وأضمنها عند النجاح في المنافسة. وبات التأثير الدقيق لعمليات التدويل هذه على طبيعة نظم الأعمال المتجذرة اجتماعيا واقتصاديا في أطر قومية (أو إقليمية)، مادة الكثير من التحليلات والتخمينات (انظر تشيسنايس Chesnais 1992، ديكن Dicken فورسجرين Forsgren ومالبرج Malmberg 1994، موللر Mueller 1994، تيبري - فيبرايو Tiberi - Vipraio، 1996).

يُعنى هذا الفصل بإنجاز عدد من الأمور. أولا، استقصاء المغزى الإجمالي لنشاط الشركات متعددة القومية، والتركيز الجغرافي للمقاييس المعتادة، مثل الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة. ونستكمل هذا الاستقصاء أيضا بتحليل المقاييس الأخرى للامساواة العالمية.

ثانيا، سنقوم في هذا الإطار عينه بتحليل مدى صحة افتراض أطروحة العولمة القوية بأن تقدم نشاط الشركات متعددة القومية كان سريعا، وواسع الانتشار، بل القول إن سرعته بلغت حدا بات يقوض، بدرجة خطيرة،

استمرار نظام الأعمال القومي أو المحلي. ولسوف يتضمن هذا التحليل تفحص عدد من مقاييس تدويل النشاط الاقتصادي، لا الاكتفاء بالاستثمار الأجنبي المباشر، الذي يُستخدم في الغالب مقياسا لدعم أطروحة العولمة القوية. إن هذا الشطر من الفصل الحالي ذو طابع كميّ. ذلك أن التعميمات المائعة عن مدى وطبيعة تدويل نشاط الأعمال قد أدت إلى تعمية القضية، فترة طويلة أكثر مما ينبغي. ثمة حاجة لتقييم احتمال انهيار أنظمة الأعمال والتجديد القومية تقييما يعتمد على اختبار جدي للقرائن. فليس من المجدي إطلاق التكهنات عن الأثر الدقيق لتجذّر النظم القومية، قبل أن نعرف المدى الفعلي لمثل هذا التدويل، وما إذا كان يزداد ذلك الازدياد العاصف السريع المفترض جدلا.

المشكلة هنا أنه لا يوجد دليل أو مؤشر إحصائي واحد، خال من أي لبس، يدل على الوضع الحقيقي. لذا فإن شطرا كبيرا من الفصل مكرس لعرض عدد من المؤشرات، وتقييم مواطن قوة وضعف كل واحد منها.

ننتقل بعد ذلك، في هذا الفصل، لمعاينة الأشكال الممكنة لتدويل نشاط الأعمال، والمشخصة في سياق معاينة هذه المقاييس المختلفة. ونفعل ذلك ارتباطا بالسجال الدائر حول استمرار راهنية النظم القومية للأعمال والتجديد. وأخيرا، نقوم بتفحص وجيز لتبعات هذه الميول بالنسبة لأداء الاقتصاد وطبيعة الاقتصاد العالمي.

الشركات متعددة القومية في منتصف عقد التسعينيات

قُدّر عدد الشركات الأم متعددة القومية في منتصف التسعينيات، بنحو ٤٥ ألف شركة، تسيطر على زهاء ٢٨٠ ألف شركة تابعة (الأمم المتحدة، ١٩٩٧، ولسوف نعتمد على هذا المصدر في جل المعلومات الواردة أدناه). إن «المنشأ الوطني» لـ ٣٧ ألف شركة من هذه (أي نحو ٨٢٪ منها) في ١٤ بلدا متطورا من بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD، وإن ٩٠٪ من مقارّ إدارة الشركات متعددة القومية تقع في العالم المتقدم.

في العام ١٩٩١، بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر ٣,٢ تريليونات دولار. وكانت الشركات متعددة القومية التي تسيطر على هذا الاستثمار مسؤولة عن بيوع (محلية وعالمية) تناهز ٧ تريليونات دولار. ويزيد ذلك، كثيرا،

على المجموع الكلي للتجارة العالمية، البالغ ٥,٢ تريليونات دولار العام ١٩٩٦. وإن ما نسبته ٨٪ من مجموع الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد جاء من شركات متعددة القومية ذات منشأ من بلد نامٍ، برغم أنها شكلت نحو ١٥٪ من التدفقات (انظر تقرير منظمة التجارة العالمية WTO للعام ١٩٩٧، الرسم البياني (٦ - ١) ص٤٤).

لقد تحقق نحو ٨٠٪ من تجارة الولايات المتحدة على يد الشركات متعددة القومية، وهي نسبة مميزة أيضا للبلدان المتقدمة ككل. ولكن ثمة تقديراً بأن نحو ٤٠٪ من المجموع الكلي لتجارة الولايات المتحدة كان يجري ضمن الشركات متعددة القومية (أي تلك التجارة التي تجري داخل نطاق الشركة، وتتضمن تحويلات عبر الحدود بين مختلف فروع الشركة الواحدة) عصية على التوثق والتقدير. ومن الواضح أن ثمة ارتباطا وثيقا بين الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات متعددة القومية وبين تجارتها، غير أن هناك تغيرات مهمة تطرأ على هذين، وتبرز فوارق في نمط كل واحد منهما.

وهناك تركز ضخم في الاستثمارات الأجنبية المباشرة. فأكبر مائة شركة متعددة القومية التي تسيطر على زهاء خُمس مجموع الأصول الأجنبية كونيا، حققت مبيعات بمقدار تريليونين من الدولارات، مستخدمة ٦ ملايين عامل، في العام ١٩٩٥. وبحدود القدرة على تمييز نشاط هذه الشركات، فإن ٦٠٪ من أرصدتها اقترنت بالصناعة التحويلية، و٣٧٪ بالخدمات، و٣٪ بالقطاع الأولي. وإن نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع الخدمات هو السمة المميزة للصعود الأخير في مستوى مجمل الاستثمارات.

طابع الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة

تميز «الازدهار الطويل» بعد الحرب العالمية الثانية بالازدياد الهائل للتجارة العالمية والاستثمار المحلي (والأجنبي بدرجة أقل، حتى الفترة الأخيرة). وارتكز ازدهار الاقتصاد العالمي، في جانبه الكبير، على هذه الميول - فقد كان «مدفوعا بالتصدير». ويمكن معاينة السمات الرئيسية لهذه الفترة في الشكل (١ - ٣)، الذي يبين «فجوة التصدير» بين نمو الإنتاج العالمي ونمو الصادرات العالمية: نعني أن الصادرات كانت تزداد بوتيرة أسرع من وتيرة نمو الإنتاج خلال الفترة من ١٩٥٠ حتى ١٩٩٤.

ولكن ابتداء من مطلع عقد الثمانينيات، برز ميل مختلف نراه واضحا من الشكل (٢ ـ ٣). واللافت للنظر هنا تلك الزيادة المفاجئة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في منتصف عقد الثمانينيات، وبخاصة نحو البلدان الصناعية. إن هذا التوسع في الاستثمار الأجنبي المباشر قد بزّ نمو الصادرات. ففي الفترة بين العامين ١٩٨٥ و١٩٩٥، نمت تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر بمعدل وسطي يبلغ ١٨,٤٪ بالمقارنة مع نمو التجارة الكونية بالسلع بنسبة ١١٪، ونمو إجمالي الناتج المحلي العالمي بنسبة ٨,٥٪.

وكما أشرنا في الشكل (٢ ـ ٣)، فإن التدفقات إلى البلدان المتقدمة هبطت هبوطا ملحوظا في سنوات الركود في مطلع عقد التسعينيات، بينما استمرت في النمو القوي باتجاه البلدان النامية. وتتضح أهمية البلدان النامية من المعطيات الواردة في الجدول (١ ـ ٣).

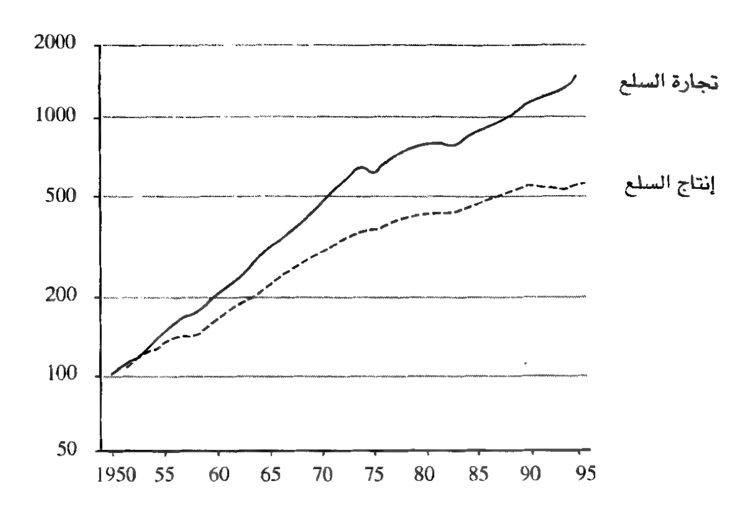
وعلى حين أن التدفقات إلى البلدان النامية كانت لاتزال هي الاستثناء خلال العامين ١٩٩٥ ـ ١٩٩٦ (حيث شكلت ٣٤٪ من إجمالي التدفقات)، فإن النمط الذي تأسس للبلدان المتقدمة في مطلع الثمانينيات عاد ليثبت وجوده ثانية بعد العام ١٩٩٢. أما بعد أزمة الأسواق الناشئة التي نشبت خلال العامين ١٩٩٧ ـ ١٩٩٨، فإننا نتوقع أن يتغير النمو الهائل في التدفقات إلى البلدان النامية تغيرا دراماتيكيا، ولكن من دون أن تتضح معالم اتجاه هذا التغير. فإن طغى الغموض والركود، خفت التدفقات. أما إذا صارت هذه الاقتصادات ليبرالية، و«انفتحت» أمام نشاط الاندماجات والحيازات الغربية، فإن التدفقات مرشحة للاتساع.

إن أسباب التزايد بعد العام ١٩٩٢ متعددة. ولعلها تمثل، في الفترة الأخيرة، استجابة لليبرالية الكبيرة التي طالت الاستثمار الأجنبي، نظرا لاستمرار إزالة الحواجز المعيقة للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء.

قوة ونفوذ الكتل الثلاث

إن أي بحث في مختلف الإستراتيجيات والتكتيكات التي تتبعها الشركات والحكومات في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر، ينبغي ألا يعمينا عن رؤية



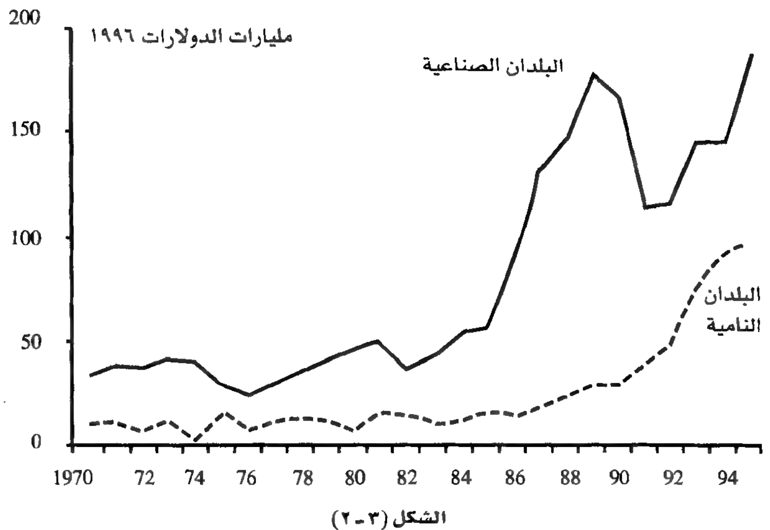


الشكل (١ ـ ٣)
الميول طويلة الأمد في تجارة وإنتاج السلع في العالم، للفترة ١٩٥٠ ـ ١٩٩٤
(مؤشرات الحجم: العام ١٩٥٠ = ١٠٠)

المصدر: منظمة التجارة العالمية، ١٩٩٥، الرسم البياني ٢ ـ ١، ص ٢٩

السمة الطاغية لهذه العلاقات، المبينة، في الجدول (٢ ـ ٣). ذلك أن ٦٠٪ من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر جرت بين بلدان الكتل الثلاث خلال الفترة ١٩٩١ ـ ١٩٩٦، علما بأن هذه البلدان احتلت ٧٥٪ من إجمالي الأرصدة المتراكمة للاستثمار الأجنبي المباشر في العام ١٩٩٥. وقد هيمنت أمريكا الشمالية وأوروبا واليابان على الاستثمارات العالمية، سواء كمنشأ تصدر عنه الاستثمارات أو مستقر تتوجه إليه. وقد تميزت تدفقات الاستثمار بكثافة عالية بين أمريكا الشمالية وأوروبا الغربية. أما اليابان فقد بقيت مصدرا صافيا للاستثمار الأجنبي المباشر إلى هاتين المنطقتين في العام ١٩٩٦.

هناك اشتراط واحد في هذه الحالة وهو، كما ذكرنا سابقا، أن ثمة أهمية متنامية لبعض البلدان النامية كمصدر للاستثمارات الأجنبية المباشرة اعتمادا علي نشاط شركاتها المحلية متعددة القومية. وقد أثّر هذا



الشكل (٣ ـ ٢)
ميول التدفقات الفعلية للاستثمار الأجنبي المباشر، للفترة ١٩٧٠ ـ ١٩٩٥
(العام ١٩٩٦، بمليارات الدولارات)

المصدر: IFC ١٩٩٧، الشكل ٢ - ٤، ص ١٦

الجدول (١ ـ ٣)
صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية، ١٩٧٣ ـ ١٩٩٣
(المعدلات الوسطية السنوية بمليارات الدولارات)

	١٩٧٣ - ١٩٧٦	٧٧ - ١٩٨٢	٨٣ - ١٩٨٩	١٩٩٠ - ١٩٩٣
أفريقيا	١,١	٠,٨	١,١	١,٤
آسيا	١,٣	٢,٧	٥,٢	١٩,٨
الشرق الأوسط وأوروبا النامية	-١	٢,٥	٢,٦	١,٦
أمريكا اللاتينية (الجنوبية)	٢,٢	٥,٣	٤,٤	١١
المجموع	٣,٧	١١,٢	١٣,٣	٣٤,٢

تقريب الأرقام قد يؤدي إلى اختلاف المجموع عن إضافات مناطق محددة.
المصدر: عن صندوق النقد الدولي، ١٩٩٤، الجدول (٧)



الميل بوجه خاص في بلدان شرق آسيا سريعة النمو، كما أثر في نفر قليل من بلدان أمريكا اللاتينية. وعلى أهمية هذه الميول، فإن هذه التطورات لا تهدد، بعد، بتفكيك النموذج الذي رسمناه آنفا، نعني نموذج هيمنة الكتل الثلاث على مجال الاستثمار الأجنبي المباشر (راجع الفصل الرابع).

الجدول رقم (٢ ـ ٣)
حجم السكان والتدفقات الداخلة
من الاستثمار الأجنبي المباشر ١٩٩١ ـ ١٩٩٦(١)

	السكان العام ١٩٩٦		تدفقات الاستثمار ١٩٩١ - ١٩٩٦ (أ)	
	ملايين نسمة	٪	ملايين الدولارات	٪
مجموع العالم (أ)	٥,٧٥٣,٧٢٦	١٠٠	١,٤٥٥,٢٨٠	١٠٠
الولايات المتحدة، كندا	٢٩٥,٢٤٨	–	٣١٧,٦١٨	–
أوروبا الغربية (EU - 12 و EFTA)	٤١٣,٥٣٤	–	٥٢٦,٢٩٩	–
اليابان	١٢٥,٧٦١	–	٢٩,١٠٦	–
المجموع	٨٣٤,٥٤٣	١٤,٥	٨٧٣,٠٢٣	٦٠
(ب) أهم عشرة بلدان نامية من ناحية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (٢)	١,٨٣٤,٥٥٥	٣١,٩	٣٤٩,٢٦٧	٢٤ (٧٣٪ من هذه التدفقات تذهب إلى الاقتصادات النامية)
مجموع (أ) + (ب)		٤٦,٤		٨٤

(١) العام ١٩٩٦ مجرد تقدير. (٢) وهي الأرجنتين، البرازيل، الصين، المجر، أندونيسيا، ماليزيا، المكسيك، بولندا، سنغافورة وتايلاند

المصدر: استقينا حساب تدفقات الاستثمار من ملحق تقرير الأمم المتحدة ١٩٩٧، الجدول ١ - B، أما إحصائيات السكان فمن أطلس البنك الدولي للعام ١٩٩٨

الاستثمار الأجنبي المباشر والتفاوتات في الدخل

ما القضايا والعواقب التي تترتب على نموذج تركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوارد آنفا؟ إن بقية المعطيات المفصلة في الجدول رقم (٢ ـ ٣)، والمعلومات الواردة في الجداول الأخرى (٣ ـ ٣)، و(٤ ـ ٣) و(٥ ـ ٣) (مما سرد آنفا)، تشخص لنا بعضا من هذه القضايا. يقسم الجدول (٢ ـ ٣) البلدان التي شملتها الدراسة إلى منطقتين، (أ) و(ب)، ويقدم المعطيات عن حجم السكان والتوزيع الكوني للاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما تقدم الجداول الأخرى المعطيات عن التوزيع الكوني للتجارة وإجمالي الناتج القومي بالنسبة لمختلف فئات البلدان.

يتعلق المستوى الأول (أ)، ببلدان الكتل الثلاث، التي تؤلف ١٤,٥٪ من سكان العالم (العام ١٩٩٦)، لكنها اجتذبت ٦٠٪ من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال النصف الأول من عقد التسعينيات[1]، أما المستوى الثاني (ب) فيضيف سكان أهم عشرة بلدان نامية من ناحية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة نفسها (وهي بمجموعها تتلقى ٧٣٪ من إجمالي التدفقات من خارج الكتل الثلاث، وتؤلف ٣٢٪ من سكان العالم). وإن مجموع هاتين الفئتين (أي مجموع بلدان أ + بلدان ب، كما هو مبين في أسفل الجدول (٢ ـ ٣) يؤلف ٤٦ ٪ من سكان العالم، وإن هذه البلدان تستقبل ٨٤٪ من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (هابطة من نسبة ٢ ـ ٩٪ خلال عقد الثمانينيات). لكن الصين تطغى على البلدان المدرجة في الفئة (ب)، بعدد أفرادها الذي زاد على ١,٢ مليار نسمة في العام ١٩٩٦. وليس واردا أن ينتفع كل سكان الصين بصورة متساوية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. والمعروف أن هذه الاستثمارات تتركز في المقاطعات الساحلية، بخاصة في الجنوب.

وعليه، فإذا اقتصرنا في الحسابات على إدراج سكان المقاطعات الساحلية الثماني في الصين، علاوة على سكان محافظة بكين، ابتغاء إعطاء تقدير تقريبي للوجهة التي تقصدها الاستثمارات الأجنبية المباشرة داخل الصين، فإن إعادة الحسابات هذه تفيد أن ٣٠٪ فقط من سكان العالم يحظون بـ ٨٤ ٪ من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

الجدول (٣ ـ ٣)

توزيع التجارة، العام ١٩٩٦ (الصادرات فقط)

	مع إدراج التجارة بين دول الاتحاد الأوروبي		بإقصاء التجارة بين دول الاتحاد الأوروبي	
	بمليارات الدولارات	٪	بمليارات الدولارات	٪
المجموع	٥,٢٧٠	١٠٠	٣,٩٦٠	١٠٠
(أ) – الولايات المتحدة وكندا – أوروبا الغربية (الاتحاد الأوروبي + دول EFTA) – اليابان	 ٨٢٦ ٢٢٤٠ ٤١١	 ١٥,٧ ٤٢,٥ ٧,٨	 ٨٢٦ ٩٢٨ ٤١١	 ٢١ ٢٣,٤ ١٠,٤
المجموع	–	٦٦	–	٥٤,٨
(ب) – أهم عشرة بلدان من ناحية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للفترة ١٩٩١ – ١٩٩٦	٦٤١	١٢,٢	٦٤١	١٦,٢
المجموع (أ) + (ب)	–	٨١,٥	–	٧١

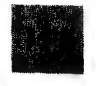
المصدر: منظمة التجارة العالمية، ١٩٩٧، المجلد الثاني، وقد اعتمدنا في الحسابات على الجدولين ١ ـ ٥ (ص ٣) و ١ ـ ٦ (ص ٤)

الجدول (٤ ـ ٣)

إجمالي الناتج القومي، لسنة ١٩٩٦ (ملايين الدولارات بأسعار السوق)

	بملايين الدولارات	٪ من إجمالي العالم
(أ) * الولايات المتحدة وكندا * أوروبا الغربية * اليابان	 ٨,٠٠٣,٤١٤ ٨,٩٤١,٠٩٣ ٥,١٤٩,١٨٥	 – – –
المجموع	٢٢,٠٩٣,٦٩٢	٧٤,٩
(ب) أهم عشرة بلدان نامية من ناحية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للسنوات ٩١ – ١٩٩٦ (انظر الجدول ٣ – ٢)	٢,٩٩٥,١٢٢	١٠,١
مجموع (أ)+ (ب)	–	٨٤,١

المصدر: أطلس البنك الدولي للعام ١٩٩٨، وقد اعتمدنا في الحساب على الجدول المعنون «الاقتصادات» ص ٤٢ ـ ٤٣



الجدول (٥ ـ ٣)

التوزيع الكوني لإجمالي الناتج القومي في العام ١٩٩٦

الاقتصادات		إجمالي الناتج القومي		السكان	
نصيب الفرد من الدخل بالدولار	عدد الاقتصادات	ملايين الدولارات	٪	بالملايين	٪
- المتدني (٧٨٥ دولارا) وأقل	٦٣	١,٥٩٦,٨٣٧	٪٥,٤	٣,٢٣٦	٪٥٦,٢
- الوسط المتدني (٧٨٦ - ٣,١١٥)	٦٣	١,٩٦٢,٧١٩	٪٦,٧	١,١٢٥	٪١٩,٦
- الوسط المرتفع (٣,١١٦ - ٩,٦٣٥)	٣١	٢,١٧٨,٢٣٤	٪٧,٤	٤٧٣	٪٨,٣
- العالي (٩,٦٣٦) فأكثر	٥٣	٢٣,٧٧١,٨٢٥	٪٨٠,٦	٩١٦	٪١٥,٦
مجموع العالم	٢١٠	٢٩,٥٠٩,٦١٤	١٠٠	٥,٧٥٤	١٠٠

المصدر: أطلس البنك الدولي للعام ١٩٩٨، اعتمادا على الجدول الوارد على الصفحة ٣٨

استنادا إلى هذه الحسابات الجاهزة والتقريبية، كما ينبغي أن نعترف، فإن ما بين ٥٤ إلى ٧٠ في المائة من سكان العالم لم يتلقوا سوى ١٦٪ من التدفقات الكونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال النصف الأول من عقد التسعينيات. بتعبير آخر، إن ما يتراوح بين نصف إلى ثلثي العالم مشطوب عمليا من الخارطة، من ناحية أي منفعة يمكن لهذا الشكل من الاستثمارات أن يتمخض عنها. والسؤال المطروح هو: إلى متى يستمر هذا النوع من اللامساواة الحادة؟

الأنكى من ذلك، ما يضاف إليه من لا مساواة في التجارة. ويعرض الجدول(٣ ـ ٣) توزيع التجارة العالمية (الصادرات) العام ١٩٩٦. ينقسم الجدول إلى قسمين رئيسيين، يشتمل الأول منهما على التجارة بين بلدان أوروبا، بينما يحذفها القسم الثاني. واعتمادا على هذا الدليل، نجد أن معادل مجموع (أ) + (ب) المستقى من الجدول (٢ ـ ٣)، يتراوح بين ٨٢٪ إلى ٧١ ٪ من التجارة العام ١٩٩٦، مما يشير ثانية إلى وجود لا مساواة بارزة بالقياس إلى السكان المعنيين.

ولو نظرنا الآن إلى حصيلة كل هذه التطورات لوجدنا أن الجدول (٤ ـ ٣) يكشف عن رسوخ واستمرار اللامساواة في التوزيع العالمي للدخل عند مجموعات البلدان المهيمنة على الاستثمار الخارجي المباشر (حيث قيس هذا الدخل على أساس إجمالي الناتج القومي). أضف إلى ذلك أن الجدول (٥ ـ ٣) يبين التوزيع الكوني العام للدخل في العام ١٩٩٦، مقارنا بين إجمالي الناتج القومي والسكان في عدد أكبر من مجاميع البلدان.

الواقع، إن هذا التوزيع لم يتغير كثيرا خلال عقدي السبعينيات والثمانينيات (هيرست وطومبسون Hirst & Thompson ، ١٩٩٦، الشكل ٣ ـ ٧، ص ٧١)، بل إن فجوة اللامساواة اتسعت بدل أن تتقلص، بعد عقد السبعينيات. وإن ما تبينه هذه المقاييس جميعا يتناقض مع الإحساس بأن المنافع سوف «تترشح» لتصل إلى الأمم والمناطق غير الميسورة، كلما أتيح للاستثمارات والتجارة أن تلتزم التزاما صارما باشارات السوق. إن التفاوتات هائلة وعصية على التغيير، بل إنها ازدادت بشكل طفيف خلال عقدي السبعينيات والثمانينيات، من ناحية إجمالي الناتج القومي. أما المزية الوحيدة الجديرة بالثناء، هنا، فهي أن اللامساواة من ناحية تدفق

الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتجارة خفت بالمقارنة مع الوضع القائم خلال عقد الثمانينيات.

هناك مساجلات أخلاقية حميدة اعتراضا على هذا الوضع. فعواقبه على شروط عيش فقراء العالم، وآماد وأمان حياتهم، جلية للعيان. ولا ينبغي السماح لهذا الوضع بالاستقرار، كما ينبغي أن نفعل شيئا عاجلا بصدده كمسألة ضميرية. غير أن الأخلاق، على أي حال، نادرا ما كانت تحفز الاقتصاديين وصانعي السياسة ومدراء الشركات في الغرب: فهم بحاجة إلى مسوغات عقلانية تتعلق بالفرص الاقتصادية والتجارية. وعليه، فإننا نركز هنا على الحجج التي لا تتعلق بالأخلاق، نقصد أننا نركز على الاعتراضات الاقتصادية والسياسية العلمية المناهضة لاستمرار هذه الميول. وتدور هذه الاعتراضات على المصلحة الذاتية للناجحين في عدم إهمال فقراء العالم.

هناك أولا الاعتراض الذي يتوقع حصول مشكلات للنظام العالمي. فمع تزايدالترابط بين مكونات النظام العالمي، وبقاء غالبية سكان العالم بمنأى عن الازدهار، يمكن توقع اضطرابات أعظم، سياسية واجتماعية وبيئية، وبالتالي اقتصادية، في الاقتصاد العالمي. ليست هذه الفكرة بجديدة، لكنها جديرة بأن تُطرح مجددا في الظروف المعاصرة المتميزة بغياب تنافس القوى العظمى، وتزايد تعدد الأصوات والقوى الاجتماعية المتناحرة. إن حصول اضطراب أعظم سواء عند «الأطراف» أو من جانبها، ينزع الآن إلى توليد عواقب آنية تماما عند «المركز»، كما أن «المركز» نفسه ليس بمنجى من العديد من هذه الميول: فهو «يستورد» عواقب الفقر. إن الضغط الذي تتعرض له أوروبا والولايات المتحدة بسبب تدفق اللاجئين والنازحين، الهاربين من النزاع والفاقة، جليّ للعيان (الفصل الثاني). إن أي هجرة جديدة ومحاولة احتوائها تؤلفان خطرا أمنيا جديدا، كبيرا، وهذا الخطر مرشح للتفاقم بفعل استمرار إعادة إنتاج اللامساواة المفرطة في توزيع الثروة على النطاق الكوني.

وهناك، ثانيا، حجج اقتصادية معقولة تعارض استمرار وضع اللامساواة هذا من زاوية المنافع الاقتصادية المباشرة للعالم الأول. ذلك أن نمو مستويات عالية من التركز بين بلدان الكتل الثلاث الكبرى خلال

عقد الثمانينيات لم يمنعها من الوقوع فريسة الركود. والحق أن فترة ما بعد العام ١٩٧٣ كانت على وجه العموم فترة صعوبات اقتصادية مستمرة عند الكثير من البلدان المتقدمة في الكتل الكبرى الثلاث. ولعل من أسباب هذا الركود النمو النسبي لنفقات الاندماج والاستيلاءات عبر الحدود على حساب الاستثمار في «المؤسسة الجديدة» خلال عقد الثمانينيات. ويلاحظ أن نشاط الاندماج والاستيلاء (M & A) قد تزايد تزايدا هائلا في بلدان الكتل الكبرى الثلاث (انظر أدناه). ولعل مغزى ذلك أنه يشي بوجود نشاط مضاربة ونقل ملكية، بدل أن يكون منطويا على استثمار إنتاجي، إضافي، جديد. وأيا كانت الحال، فإن هذه الفترة تميزت بركود مجموع الطلب، وتدني الانتفاع بالموارد والطاقات الفائضة، والعجز عن استعادة المعافاة المستديمة عالميا لتحقيق انعطاف نحو الأحسن. ويلمح هذا إلى الحاجة إلى إعادة توزيع أكثر توازنا لموارد العالم، وإلى توليد طلب فعال جديد على النطاق العالمي كله، ابتغاء تحقيق معافاة قوية، طويلة الأجل عند الكتل الكبرى الثلاث، وإنعاش بعض الأمل بانعطاف مستديم نحو الأحسن لدى بلدان «الجنوب» المقصاة حتى الآن. إن الطاقات الإضافية عند الكتل الكبرى الثلاث توازي الطلب المفرط، ولكن المحبط عند بلدان الجنوب. وما يلزم هنا هو توفير آلية معينة (والإرادة السياسية) لإعادة التوزيع بينهما. ومما يحسب لمصلحة منظمة الأونكتاد (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD) أنها كانت من بين الأصوات الدولية القليلة التي دافعت بثبات عن هذه القضية (للاطلاع على الجهود الأخيرة في هذا الباب، انظر: أونكتاد ١٩٩٣). ويمكن للبلدان الغنية والبلدان الفقيرة أن تنتفع من مثل هذه النقلة، حيث إن عملهما على ترتيب ذلك سيخدم مصالحهما المشتركة بعيدة الأمد.

غير أن مثل هذه النقلة لا تبدو مرجحة، في الوضع الراهن. ولكن لا بد من إثارة علامة استفهام حول مدى استمرار الوضع الراهن، الذي حللناه آنفا، بما هو عليه، في المدى البعيد. فكيف يمكن لـ «نظام كوني»، أيا كان مدى جزئيته فيما يتعلق بسماته المدوّلة حقا، أن يتدبر أمر استمراره في ظل إقصاء ثلثي سكانه إقصاء منهجيا عن منافع ذلك النظام نفسه،

في حين أن الازدهار الجزئي، الذي يولده حقا، يتركز باطراد عند المشتغلين الناجحين وسط الأربعة عشر في المائة، الأثرياء في العالم والدول القليلة التابعة لهم؟

تقدم الشركات متعددة القومية: المقاييس التقليدية

لو عدنا إلى قضايا تدويل الإنتاج، لوجدنا أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان سمة مميزة للاقتصاد العالمي على مدى ما يزيد على مائة عام. وعليه، ثمة رصيد متراكم موروث من الماضي. وقد أوضحنا ذلك بالنسبة للفترة من العام ١٩٨٠ حتى العام ١٩٩٥ في الجدول (٦ ـ ٣)، معبرين عن الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي. وكما هو متوقع، فقد تحقق نمو في أهمية هذا الاستثمار قياسا إلى إجمالي الناتج المحلي منذ العام ١٩٨٠: وقد زادت نسبته، على مستوى العالم، إلى أكثر من الضعف، حيث نمت هذه النسبة من ٤,٦ ٪ إلى ١٠,١٪.

غير أن المستويات المطلقة للعام ١٩٩٥ لا تزال متواضعة بالنسبة لمعظم البلدان والمجموعات. أما المملكة المتحدة فهي الاستثناء الجليّ وسط البلدان المتقدمة الكبرى. في حين أن اليابان تقف على الطرف الأقصى المعاكس، بمنأى عن مساس الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل (بل إن رصيد استثمارها الخارجي بقي متواضعا هو الآخر، إذ لم يزد على ٦٪ من إجمالي الناتج المحلي في العام ١٩٩٥). ومما لاريب فيه أن بالوسع الرد على الادعاء القائل إن رصيد نشاط إنتاجي أجنبي الملكية، بحدود ١٠٪ أو أقل من إجمالي الناتج المحلي، في معظم البلدان المتقدمة، يكفي لإقصاء منظومة أعمال قومية متجذرة محليا. ويمكن المجادلة بأن مثل هذا الرصيد أهم بالنسبة لعدد قليل من البلدان النامية بسرعة والتي اعتمدت على الاستثمار الأجنبي المباشر بوصفه المحفز الرئيسي لإستراتيجياتها التنموية، إلا أن بالوسع الرد على مثل هذا القول أيضاً (انظر المناقشة بصدد الجدول (١١ ـ ٣) أدناه، والتحليل الوارد في الفصل الخامس).

الجدول (٦ ـ ٣)
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي للسنوات ١٩٨٠ ـ ١٩٩٥

	١٩٨٠	١٩٨٥	١٩٩٠	١٩٩٥
العالم	٤,٦	٦,٥	٨,٣	١٠,١
الاقتصادات المتطورة ومنها:	٤,٨	٦	٨,٢	٩,١
- الاتحاد الأوروبي	٥,٥	٨,٢	١٠,٩	١٣,٤
- (المملكة المتحدة)	١١,٧	١٤	٢٢,٣	٢٨,٥
- (ألمانيا)	٤,٥	٦	٧,٤	٦,٩
- الولايات المتحدة	٣,١	٤,٦	٧,٢	٧,٧
- اليابان	٠,٣	٠,٤	٠,٣	٠,٣
الاقتصادات النامية ومنها:	٤,٣	٨,١	٨,٧	١٥,٤
- أمريكا اللاتينية والكاريبي	٦,٤	١٠,٨	١١,٦	١٨,٤
- (البرازيل)	٦,٩	١١,٣	٨,١	١٧,٨
- آسيا	٣,٥	٧,٣	٧,٣	١٤,٢
- جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا	٣,٨	٦,٥	٨,٧	١٥,١
وسط وشرق أوروبا	-	٠,١	١,٣	٤,٩

المصدر: مستقى عن الأمم المتحدة ١٩٧٧، الملحق، جدول B ٦

هناك الكثير من التعديلات المعقولة تماما التي يمكن إدخالها على أرقام تدفق أو أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر، لكي تصبح هذه الأرقام أكثر قربا من الوضع «الحقيقي» الذي يراد لها أن تقيسه. وعلى سبيل المثال فإن أرقام الرصيد محسوبة من ناحية الكلفة التاريخية، في حين ينبغي أن تعدل حسب القيم الجارية، وهو تعديل من شأنه، بلا ريب، أن يزيد في مقدارها بعض الشيء (جراهام Graham ١٩٩٦، ص ١٠ ـ ١٣).

غير أن هناك طائفة من المشكلات الأخرى الناجمة عن أخذ تدفقات وأرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر، بوصفها المقياس الأنفع لتدويل النشاط الإنتاجي. لقد أصبحت الاستثمارات الأجنبية المباشرة المؤشر الرئيس لأنها

المقياس العالمي النظامي الأكثر توافرا. لكن هناك فوارق مذهلة في حسابات تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الاقتصادات الصناعية المتقدمة، كما تكشفه معطيات الشكل (٣ ـ ٣).

ويقدم ذلك تقديرات عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان الكتل الكبرى الثلاث في العام ١٩٩٤، وفق حسابات هيئات التحصيل الرئيسية في كل من أوروبا والولايات المتحدة واليابان. ونلاحظ أن هناك حالة اتفاق واحدة في هذه الأرقام وهي الأرقام المتعلقة بالتدفقات بين أوروبا واليابان، كما حسبتها يوروستات وبنك اليابان. أما بقية الحسابات فتنطوي على تقديرات متباينة، بل إن بعضها شديد التباين، كما هي الحال مع التدفقات الأوروبية إلى الولايات المتحدة (فهي بحدود ٦,٤ مليار وحدة نقدية أوروبية حسب حسابات يورستات، ولكنها ١٦,٢ مليار وفق حسابات وزارة التجارة الأمريكية). وهكذا، فإن من المستحيل أن نتيقن من التدفقات الفعلية للاستثمارات الأجنبية حتى بين بلدان الكتل الثلاث. ولعلنا بحاجة إلى أن نعاين مؤشرات أخرى ملائمة أكثر، مؤشرات تقدم لنا صورة مغايرة نوعا ما عن مدى تدويل نشاط الأعمال.

خلافا للادعاءات الشائعة، فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة ليست مقياسا للأصول المملوكة في الشركات الفرعية. فهذه الاستثمارات تقيس ما يجري في حقل الديون من كشوفات ميزانيات الشركات. وإن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتألف من التغيرات في الأسهم، والقروض، والإيرادات التي تحتفظ بها الشركات التابعة العاملة في الخارج، برغم أن التقارير عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في بعض البلدان لا تدرج هذه الإيرادات التي تحتفظ بها الشركات (من هنا منبع التفاوتات الواردة في الشكل (٣ – ٣)، علما بأن هذه الإيرادات عنصر مهم في مقدار النشاط الجاري في الخارج (وبهذا المعنى فإن طريقة حساب الاستثمار الأجنبي المباشر قد تقلل من تقدير مدى هذا النشاط في بعض البلدان). ولكن على العموم فإن مقياس الاستثمار الأجنبي المباشر يميل، على الأرجح، إلى أن يغالي في تقدير هذا النشاط. ولا يقتصر الأمر على أن الشركات تتلاعب بديونها لأغراض ضريبية وليس لهذا الأمر بالضرورة أي علاقة بقدرة الشركات على أن تنتج من أصولها ـ بل إن هناك شكلا أساسيا من أشكال



يورستات

بقية العالم
10.0
14.8
الاتحاد الأوروبي
6.4
8.5
0.3
1.4
الولايات المتحدة
اليابان

وزارة التجارة الأمريكية

الاتحاد الأوروبي
16.2
3.8
الولايات المتحدة
6.5
1.1
اليابان
7.4
12.4
بقية العالم

بنك اليابان

الاتحاد الأوروبي
0.3
2.4
بقية العالم
7.5
0.1
5.2
0.3
الولايات المتحدة
اليابان

الشكل (٣ - ٣)

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان الكتل الثلاث للعام ١٩٩٤ (بمليارات الوحدة النقدية الأوروبية) اعتمادا على ثلاث مجموعات من الحسابات

المصدر: الاتحاد الأوروبي ١٩٩٧ج، ص ٢٢



إدارة ديون الاستثمار الأجنبي المباشر، ونعني بالتحديد شراء أسهم وسندات الشركة، لا يرتبط بصلة مباشرة بتغير القدرة الإنتاجية للأصول المقتناة على هذا النحو. فإذا ما حصلت شركة أجنبية ما على ديون شركة محلية عن طريق الاندماج بها أو الاستيلاء عليها، من دون أن تغير هيكل أصول الشركة المشتراة، فلن تحصل بالضرورة أي زيادة في القدرة الإنتاجية للبلد الذي وقع فيه الاستثمار. غير أن ذلك سيظهر بمنزلة تدفق إلى الداخل للاستثمار الأجنبي المباشر. لقد طرأ نمو هائل على مدى نشاط الاستيلاء والاندماج عالميا، وقد حفزت هذا النمو، بوجه خاص، برامج الخصخصة التي شرعت فيها كل من البلدان المتقدمة، ثم البلدان النامية، لاحقا. الواقع أن قرابة ٥٠ ٪ من التدفقات الكونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في العام ١٩٩٦ تألفت من استيلاءات واندماجات عبر الحدود (تقرير الأمم المتحدة ١٩٩٧، ص ٩)، ومن المتوقع أن تزداد هذه النسبة في المستقبل (ص ٣٦).

وهكذا فإننا بحاجة إلى مقاييس جديدة لقياس التدويل، تعكس المزيد مما يجري في حقل الأصول في ميزانيات الشركات، أو تعاين مباشرة النشاط الإنتاجي الذي تتولاه الفروع الأجنبية كما هو مسجل في الحسابات القومية للبلد. غير أن هناك مشكلات كبرى تعترض الحصول على المعلومات المناسبة والمطلوبة.

مقاييس بديلة على أساس الشركة

عند تدقيق حسابات أي شركة يتوجب، على سبيل المثال، تشخيص ما تقوم به الشركات على النطاق «الوطني» في الوقت نفسه الذي تقوم خلاله بالاستثمار والعمل في الخارج. إن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تقتصر على التقاط ما «تقرضه» الشركات إلى فروعها في الخارج، ولا تعكس ما تقوم به هذه الشركات في الوقت ذاته من استثمار في بلد أو أرض المنشأ. وحتى عند توافر نوع من التقييم للشركات متعددة القومية استنادا إلى سعة أصولها المملوكة أجنبيا، فإن الشركات المشمولة هي بالأصل شركات مصنفة حسب سعة أصولها المملوكة أجنبيا، مما يشوه التحليل قبل الأوان ويحرفه لمصلحة التوجهات الخارجية لنشاط

الشركة (انظر مثلا: الأمم المتحدة ١٩٩٧، الجدول ١ ـ ٧، ص ٢٩ ـ ٣١).

لقد بلورنا ثلاث مجموعات معلومات من عينات نموذجية واسعة النطاق، صممت أساسا لتفادي بعض هذه المعضلات، وذلك في كتابات معروضة بالتفصيل في مكان آخر (انظر: هيرست وطومبسون Hirst & Thompson، ١٩٩٦، وآلان وطومبسون Allan & Thompson ١٩٩٧). تحتوي المجموعة الأولى على معلومات عن المبيعات والأصول والأرباح والشركات التابعة والفرعية لأكثر من ٥٠٠ شركة صناعية تحويلية وخدمات متعددة القومية من خمسة بلدان في العام ١٩٨٧، وهي: كندا، ألمانيا، اليابان، المملكة المتحدة والولايات المتحدة. أما المجموعة الثانية فتحتوي على معلومات للعام ١٩٩٠ عن هذه الجوانب نفسها ولكن بالنسبة لشركات الصناعة التحويلية متعددة القومية. وأما المجموعة الثالثة فتقدم المعطيات عن مبيعات وأصول أكثر من ٥٠٠٠ شركة متعددة القومية من ستة بلدان للعام ١٩٩٣، وهي: فرنسا وألمانيا واليابان وهولندا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة [٢]. إن واقع أن هذه المعطيات قد فرزت إلى معلومات تتعلق بالنشاط الذي تقوم به شركات من هذه البلدان على أرض وطنها، ومعلومات عن النشاطات التي تقوم بها شركات من هذه البلدان خارج حدودها، يسمح لنا أن نحكم بدقة أكبر على مدى التدويل في نشاطاتها. وينبغي الانتباه إلى أن المعطيات لا تشير إلى تدفقات عبر الحدود، بل إلى نتائج هذه التدفقات من ناحية النشاط الاقتصادي، السابق واللاحق، الذي تولده.

ويمكن معاينة طريقة الدمج لتحليل هذه المجموعات من المعطيات الخاصة بمختلف الأعوام في الجدول (٧ ـ ٣) الذي يتناول التوزيع الجغرافي للشركات الفرعية والتابعة للمتعددة القومية، التي تقع مقار إداراتها في خمسة بلدان، وذلك للعامين ١٩٨٧ و١٩٩٠. هناك فوارق لافتة للانتباه تبرز بين البلدان، فأولا، إن ٤١٪ من الشركات اليابانية الفرعية والتابعة كانت مقيمة في بلد المنشأ العام ١٩٩٠ (وتبلغ ٥٨٪ بالنسبة للشركات الفرعية والتابعة في اليابان وجنوب آسيا)، في حين أن ٧٨ ٪ من الشركات الألمانية الفرعية والتابعة تقيم في أوروبا. وعدا هذا الفارق، فإن استقرار الشركات الفرعية والتابعة في بلد المنشأ جلي للعيان في أماكن

أخرى، برغم أن أوروبا هي الموقع المهم لنشاط الشركات الأمريكية والكندية، الفرعية والتابعة. ومن الواضح أن الولايات المتحدة وكندا تعملان بما هو أشبه باقتصاد أمريكي شمالي واحد متكامل بالنسبة للشركات العالمية الأمريكية والكندية. ومما يثير العجب على الأرجح أن المملكة المتحدة ليست ممثلة في الولايات المتحدة بالقدر الذي يمكن أن يتوقعه المرء. أما أمريكا اللاتينية فإنها تبرز كمحطة مهمة نسبيا لسائر الشركات الفرعية والتابعة من كل البلدان.

لقد لخصنا هذه المعطيات في الجدول (٨ ـ ٣) من ناحية الأبعاد المخصصة لبلد أو منطقة المنشأ الأصلية. إن اقتصاد كندا هو الأقل «تركزا في الوطن»، يليه اقتصاد الولايات المتحدة فاليابان. أما ألمانيا فتركيزها باق على كثافته في أووربا. بل إن تركيزها على هذه المنطقة ازداد، كما يبدو، بعض الشيء بين الأعوام ١٩٨٧ و١٩٩٠.

ويقدم الجدولان (٩ ـ ٣) و(١٠ ـ ٣) نتائج إضافية مقارنة عن المبيعات والأصول، ويدمجان تحليل العام ١٩٩٣ في الصورة، كما يعاينان موقع قطاع الخدمات. يقدم الجدول (٩ ـ ٣) الأرقام المتعلقة بنشاط المبيعات، ويقارن النسب المئوية لتوزيع مبيعات الشركات متعددة القومية إلى منطقة المنشأ التي تتوافر فيها معطيات عن مجموع شركات البلد للأعوام ١٩٧٨ و١٩٩٠ و١٩٩٣ (إن «منطقة المنشأ» عنصر مشترك في هذه المعطيات، وهي تشمل بلد المنشأ) [٣]. وبرغم أن هذه المعطيات توجب الحذر في التعامل معها، فمن الواضح أنها تقدم دليلا معقولا عن المقادير المتضمنة فيها. ذلك أن أهمية القاعدة الوطنية لمبيعات الصناعة التحويلية بقيت ثابتة على حالها بالنسبة لألمانيا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة بين الأعوام ١٩٨٧ و١٩٩٣، في حين أنها تقلصت بالنسبة لليابان. أما في قطاع الخدمات، فهناك انخفاض بالنسبة لليابان والولايات المتحدة وزيادة طفيفة بالنسبة للمملكة المتحدة.

أما بخصوص المعطيات عن الأصول، فإن نتائج التحليلات والمقارنات المماثلة معروضة في الجدول (١٠ ـ ٣) [٤]. وتعكس هذه المعطيات، على وجه العموم، أن الانحياز لبلد أو منطقة المنشأ هو هنا أخف بعض الشيء مما في أرقام المبيعات (ولعل ذلك مثير للدهشة، فقد كنا نتوقع أن تكون مبيعات

الجدول (٧ - ٣)

توزيع الشركات التابعة والفرعية لشركات الصناعات التحويلية متعددة القومية التي تقع مقارّها الرئيسية في خمسة بلدان، للعامين ١٩٨٧ و١٩٩٠ (نسب مئوية)

بلد	أوروبا	الولايات المتحدة	كندا	أفريقيا	جنوب شرق آسيا	اليابان	الشرق الأوسط	منطقة الكاريبي	أمريكا اللاتينية	حوض المحيط الهادي	غيرها
سنوات	٨٧	٨٧	٨٧	٨٧	٨٧	٨٧	٨٧	٨٧	٨٧	٨٧	٨٧
كندا	٢٧	٢٢	٣٣	١	٣	٢	صفر	٢	٥	٤	١
ألمانيا	٧٦	٧	٣	٢	٣	٢	صفر	صفر	٥	٢	صفر
اليابان	١٥	١٣	٢	١	١٣	٤٩	١	صفر	٥	٢	صفر
المملكة المتحدة	٦٤	١٣	٢	٧	٥	١	١	صفر	٣	٤	صفر
الولايات المتحدة الامريكية	٢٧	٤٤	٥	٢	٥	٢	١	٢	٩	٣	١

المصدر: ملفات معطيات المؤلفين

الجدول (٨ - ٣)

النسبة المئوية للشركات الصناعية التابعة والفرعية المستقرة في بلد/ منطقة المنشأ للعامين ١٩٨٧ و١٩٩٠

البلد/السنة	١٩٨٧	١٩٩٠
كندا	٥٦	٤٧
ألمانيا	٧٦	٧٨
اليابان	٦٢	٥٨
المملكة المتحدة	٦٤	٦٠
الولايات المتحدة	٥٨	٥٣

إن بلد/منطقة المنشأ هنا محددة على النحو التالي: كندا = كندا والولايات المتحدة، ألمانيا = ألمانيا وبقية أوروبا، اليابان = اليابان وجنوب شرق آسيا، المملكة المتحدة = المملكة المتحدة وبقية أوروبا، الولايات المتحدة = الولايات المتحدة وكندا وأمريكا اللاتينية.

المصدر: ملفات معطيات المؤلفين.

الجدول (٩ - ٣)

مبيعات الشركات متعددة القومية إلى بلد/منطقة المنشأ

كنسبة مئوية من إجمالي المبيعات للسنوات ١٩٨٧ و١٩٩٠ و١٩٩٣

	الصناعة التحويلية			الخدمات	
	١٩٨٧	١٩٩٠	١٩٩٣	١٩٨٧	١٩٩٣
كندا	–	٧٧	–	–	–
ألمانيا	٧٢	٧٥	٧٥	–	–
اليابان	٦٤	٦٥	٧٥	٨٩	٧٧
المملكة المتحدة	٦٦	٥٩	٦٥	٧٤	٧٧
الولايات المتحدة	٧٠	٦٣	٦٧	٩٣	٧٩

– = غير متوافر

المصدر: ملفات معطيات المؤلفين

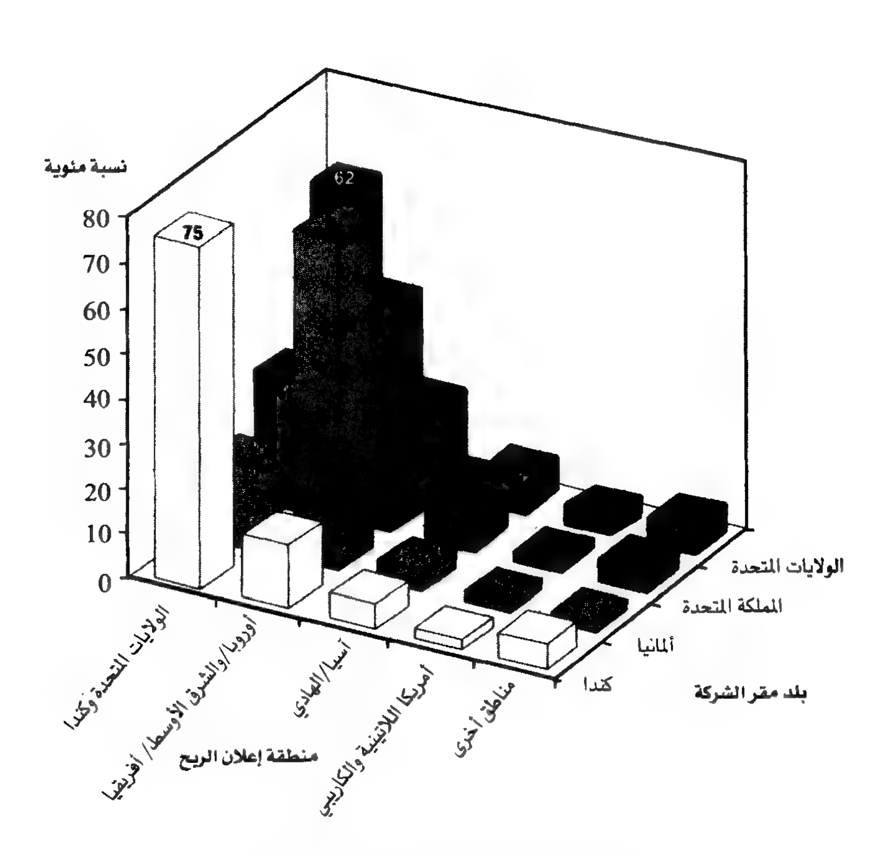
الجدول (١٠-٣)

أصول الشركات متعددة القومية في بلد/منطقة المنشأ كنسبة مئوية من إجمالي الأصول للأعوام ١٩٨٧ و١٩٩٠ و١٩٩٣

	الصناعة التحويلية			الخدمات	
	١٩٨٧	١٩٩٠	١٩٩٣	١٩٨٧	١٩٩٣
كندا	–	٧٤	–	–	–
اليابان	–	–	٩٧	٧٧	٩٢
المملكة المتحدة	٥٢	٤٨	٦٢	–	٦٩
الولايات المتحدة	٦٧	٦٦	٧٣	٨١	٧٧

– = غير متوافر

المصدر: ملفات معطيات المؤلفين



الشكل (٤ ـ ٣)
النسبة المئوية للتوزيع الإقليمي لإجمالي أرباح الشركات متعددة القومية
التي تقع مقار إداراتها في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وألمانيا وكندا للعام ١٩٩٠

المصدر: ملفات معطيات المؤلفين

الشركات متعددة القومية أكثر تدويلا من أصولها). وإن كان بمقدور المرء أن يستخلص أي تعميمات من هذه الأرقام، فيمكن القول إن توزيع أصول الصناعة التحويلية، كما يبدو، بات ينحاز بدرجة أكبر نحو بلد/منطقة المنشأ بين أواخر عقد الثمانينيات ومطلع عقد التسعينيات، في حين أن الشركات الأمريكية في قطاع الخدمات كانت أقل تركيزا (وليس هناك ما يسر من استخلاص أي استنتاجات راسخة بالنسبة لمعطيات اليابان، خصوصا فيما يتعلق بالخدمات).

أخيرا، يمكن لنا الالتفات إلى معطيات الأرباح. يعد هذا الحقل الأقل إرضاء من ناحية توافر المعطيات، إذ لم نتوصل إلا إلى النتائج المعروضة في الشكل (٤ ـ ٣) أعلاه. يقدم الجدول توزيع إجمالي الأرباح لأربع مجموعات من شركات الصناعة التحويلية حسب البلدان، للعام ١٩٩٠. إن نموذج توزيع الأرباح يسير على خطى النموذج المستخلص للمؤشرات الأخرى: مركزية بلد/منطقة المنشأ كموقع لإعلان الربح (إن لم يكن توليده ـ فهذه المعطيات لا تتيح لنا التفريق بين مكان توليد الربح ومكان الإعلان عنه). ومن الواضح أن شركات الصناعة التحويلية في المملكة المتحدة، أو في الولايات المتحدة وإن بدرجة أقل، هي الأكثر انفتاحا من ناحية الإعلان عن الربح في مناطق خارج بلد/منطقة المنشأ.

من الواضح أن هذه المعطيات ليست مثالية، نظرا لأن الطريقة التي تسجل الشركات بها المعطيات في سجلات حساباتها لا تسمح، في الجانب الأعظم، إلا بتقسيم نشاطاتها باعتبارها داخل أو خارج «منطقة المنشأ» اعتمادا على تعريف مفرد (انظر الهامش رقم ٣ من هذا الفصل). إلا أننا استطعنا استخلاص الجزء الخاص ببلد المنشأ بالنسبة لبعض المعطيات والبلدان في بعض السنوات (كما هو مبين إلى حد كبير في الجدول (٨ ـ ٣)، ولمعطيات العام ١٩٩٣ حول بعض المقاييس)، مما يؤكد فكرة التركز الأساسي لهذه المعطيات في بلد المنشأ، كما هو مبين في هذه الجداول والشكل السابق (انظر آلان وطومبسون Allan & Thompson، ١٩٩٧ بشكل خاص).

إن الاستنتاج الرئيس الذي نستخلصه من هذا التحليل جلي للعيان. إن طبيعة نشاط الشركات متعددة القومية «المتوجه لبلد المنشأ» لاتزال بارزة من أي الزوايا نظرنا إليها، حتى لو كان هذا التوجه يتركز في المنطقة.

وهكذا فإن الشركات متعددة القومية لا تزال تعتمد على «قاعدتها الوطنية» كمركز لنشاطاتها الاقتصادية، برغم كل التصورات عن العولمة. واعتمادا على هذه النتائج يتوجب أن نكون على قدر معقول من الثقة بأن الشركات العالمية لا تزال، بمجموعها، شركات متعددة القومية على نحو طاغ (مع قاعدة وطنية واضحة لعملياتها) لشركات عابرة للقوميات (التي تمثل شركات طليقة بلا دولة تنتمي إليها. انظر الفصل الأول). وكما أشرنا من قبل، فإن لهذا التركز الوطني جانبين: الجانب الأول هو دور «وطن المنشأ» والجانب الثاني «منطقة المنشأ». وبحدود إمكان فرز المعطيات يمكننا القول إن أهمية الانحياز لبلد المنشأ في العام ١٩٩٣ تضاهي أهمية الانحياز لمنطقة المنشأ في العام ١٩٨٧. ولما كانت المعطيات المتوافرة عن العامين ١٩٨٧ و١٩٩٠ لا تقدم سوى مجموعات أرقام موزعة إقليميا، فإن تحليل العينات النموذجية لا يمكن أن يُقارن إلا على هذا الأساس الإقليمي. لكن هذه التحليلات عينها تؤكد أن ما بين ثلثي إلى ثلاثة أرباع مجموع نشاط أعمال الشركات متعددة القومية، يبقى مركزا على منطقة المنشأ الوطني بهذا المعنى.

ولكن ينبغي إثارة احتراز ممكن إزاء هذا الاستنتاج، وهو ما سنتناوله فيما بعد باستفاضة. تمتاز أطروحة العولمة بسمة بارزة تقول إن المشاريع المشتركة، والشركات والتحالفات والعلائق الإستراتيجية تدفع بالشركات إلى ولوج شبكات أعمال عالمية ذات تبعية متبادلة. ومما يشير إلى ذلك الانتشار «المفتوح» نسبيا للشركات الفرعية والتابعة، المبين في الجدولين (٧ ـ ٣)، (٨ ـ ٣) وعليه فإن المعطيات الكمية الواردة هنا تنطوي على مشكلة محتملة، وهي أن هذه الأرقام لا تلتقط التغير النوعي الحاصل في إستراتيجيات أعمال الشركات. فواقع أن ٢٥ إلى ٣٠ ٪ من نشاط الشركات يجري في الخارج لا ينبئ، بحد ذاته، بأي شيء عن الأهمية الإستراتيجية لهذه النسب الـ ٢٥ أو ٣٠ ٪ من الأعمال قياسا إلى بقية نشاط الشركات. فلعل هذه النسب تمثل أساس نجاح الأداء عالميا ومحليا على حد سواء. وإن حقيقة أننا اكتشفنا الاتساع العالمي الكبير للشركات الفرعية والتابعة يمكن أن تفسَّر بمنزلة مؤشر لهذا الميل نحو «الشبكات» في النشاط. ولسوف نتناول هذه النقطة فيما بعد.

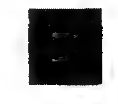
مقاييس التدويل

المستمدة من معطيات الحسابات القومية

إن ما أجريناه من تعديلات على مقاييس التدويل حتى الآن لا يستنفد التعديلات المطلوبة من أجل التقييم الصحيح للاعتقاد الشائع بأن الشركات متعددة القومية هي شركات طليقة، وأنها تقوض قابلية التطور المستمر للاقتصادات القومية أو لمنظومات الأعمال القومية. وهناك حاجة لاستكمال التعديلات بتفحص مدى التدويل ارتباطا بإجمالي الناتج القومي، ثم ارتباطا بما هو مشتق مباشرة عن إحصائيات الحساب القومي. وإن من شأن ذلك أن يعمق نظرتنا إلى المدى الفعلي للتدويل.

إن المعطيات الواردة في الجدول (١١ ـ ٣) تبين إجمالي الناتج المخمَّن الذي كانت الفروع الأجنبية للشركات متعددة القومية مسؤولة عن إنتاجه، مقارنا بإجمالي الناتج المحلي لمختلف البلدان، وإجمالي الناتج العالمي. ونلاحظ هنا أن نسب البلدان المتطورة ازدادت من ٥,١٪ العام ١٩٨٢ إلى ٥,٤٪ العام ١٩٩٤ (برغم الزيادة الهائلة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال هذه الفترة)؛ أما نسب البلدان النامية فقد ازدادت من ٦٪ الى ٩,١٪ (وهي زيادة بنسبة ٥٠ ٪، كما ينبغي ان نعترف)؛ أما المجموع الكلي للعالم فقد نما من ٥,٢٪ إلى ٦٪ غير أن هذه المعدلات أبعد من أن تؤلف مستويات أو نسب نمو دراماتيكية أو كبرى بالنسبة للبلدان الرئيسية المتطورة، التي تبلغ فيها المخاوف من نهاية نظم الأعمال القومية أشدها.

زد على هذا، إن معطيات الجدول (١٢ ـ ٣) تبين الوزن النسبي للتدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث مساهمتها في تكوين إجمالي رأس المال الثابت المحلي (GDFCF) في طيف من مجاميع البلدان، ومن جديد، فإن السمة البارزة هي قلة الأهمية النسبية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث مساهمتها في الاستثمار المحلي (حتى لو قبلنا بالانتقادات الموجهة لهذا المقياس كما بينا آنفا). الواقع أن مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) في تكوين إجمالي رأس المال الثابت المحلي (GDFCF) قد هبطت فعليا في منتصف عقد السبعينيات، دون المعدل الوسطي لهذه



الجدول (١١ - ٣)

الناتج الإجمالي للفروع الأجنبية للشركات متعددة القومية كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي للأعوام ١٩٨٢ و ١٩٩٠ و ١٩٩٤

	١٩٨٢	١٩٩٠	١٩٩٤
العالم	٥,٢	٦,٧	٦
البلدان المتطورة	٥,١	٦,٧	٥,٤
- الاتحاد الاوروبي	٥,٧	٨,٦	٧,٧
- أمريكا الشمالية	٥,١	٦,٧	٥,٢
البلدان النامية	٦	٧	٩,١
- أمريكا اللاتينية والكاريبي	٧,٦	٩,٣	١٠,٣
- آسيا	٥,٦	٥,٩	٨,٦
- جنوب شرق آسيا	٥	٧	٩
- وسط وشرق أوروبا	٠,١	١,١	٢,٣

المصدر: الأمم المتحدة، ١٩٩٧، استقيناه مع التكييف عن الجدول A- ٤، ص ٢٦٧

الجدول (١٢ - ٣)

مساهمة التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين إجمالي رأس المال الثابت المحلي ١٩٨٥ - ١٩٩٥ (بالنسب المئوية)

	المعدل الوسطي ١٩٨٥ - ١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣	١٩٩٤	١٩٩٥
العالم	٥,١	٣,١	٣,٣	٤,٤	٤,٥	٥,٢
الاقتصادات المتطورة	٥,٥	٣,٢	٣,٢	٣,٧	٣,٥	٤,٤
- منها : الاتحاد الأوروبي	٩,١	٥,٤	٥,٥	٥,٩	٥	٦,٨
- (المملكة المتحدة)	١٣,٧	٩,٤	٩,٨	١١	٦,٨	١٣,٢
- (ألمانيا)	١,٦	١	٠,٦	٠,٤	٠,٢	١,٧
- الولايات المتحدة	٥,٣	٣,١	٢,٤	٤,٩	٤,٨	٥,٩
- اليابان	٠,٢	٠,٢	٠,٢	–	٠,١	–
الاقتصادات النامية	٨	٤,٤	٥,١	٦,٦	٨	٨,٢
- منها أمريكا اللاتينية والكاريبي	١١,٣	٧,٨	٨,١	٧,٢	١٠,٣	١١
- (البرازيل)	٣,١	١,٤	٣	١,٣	٣	٤,٧
- آسيا	٧,٦	٣,٤	٤,٢	٦,٥	٧,٢	٧,٥
- جنوب، شرق، وجنوب شرق آسيا	٩,٧	٣,٨	٤,٧	٧,٥	٨,٣	٩
- وسط وشرق أوروبا						

المصدر: مستقى عن الأمم المتحدة ١٩٩٧، الملحق، جدول B- ٥

المساهمة في أواخر عقد الثمانينيات. ويتضح من هذه الأرقام أن الاقتصادات لا تستطيع أن تستعير عبورها إلى درب الازدهار عن طريق الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر. يتمخض عن ذلك أن المدخرات المحلية تحتفظ بأهمية حاسمة في إستراتيجيات التنمية المحلية، فهذه المدخرات تبقى المصدر الرئيس للموارد المالية اللازمة للاستثمار المحلي في كل الاقتصادات المتقدمة والنامية. وتظل طبيعة النظم المالية المحلية حاسمة بالنسبة للنجاح التنموي بعيد الأمد لمختلف الاقتصادات.

أخيرا، يتعين أن ندرس المحاولات التفصيلية الأخرى لتقييم مدى تدويل الإنتاج، المستقاة مباشرة من الحسابات القومية ومقاييس الناتج القومي. لقد قام كل من ليبسيLipsey ، وبلومشترويم Blomstroem ورامشتر Ramstetter (١٩٩٥) بحساب الإنتاج، أجنبي القاعدة، فوجدوا أنه يناهز ٧٪ من إجمالي الإنتاج في العالم (راجع الجدول (١١ ـ ٣) آنف الذكر)، بعد أن كان ٤,٥٪ في العام ١٩٧٠ ليبسي (Lipsey، ١٩٩٧، ص ٢). وبرغم أن هذه النسبة كانت أعلى في «الصناعة» (وتشمل الصناعة التحويلية والتجارة والبناء، والمنافع العامة) حيث بلغت ١٥ في المائة العام١٩٩٠ (بعد أن كانت ١١ في المائة عام ١٩٧٧)، إلا أنها كانت ضئيلة تماما في «الخدمات» التي تؤلف ٦٠ في المائة من إجمالي الناتج في العالم العام ١٩٩٠. إلا أن نسبة الناتج أجنبي القاعدة ازدادت بحلول العام ١٩٩٥ لتصل الى ٧,٥ في المائة من إجمالي الناتج في العالم، وما هذا بتغير دراماتيكي أو مزلزل بأي حال.

وإن حكاية الشركات العالمية الأمريكية مثيرة بحد ذاتها. لقد وصل إنتاجها في الخارج إلى ذروته العام ١٩٩٧ فبلغ ٨ في المائة من إجمالي الناتج المحلي الأمريكي، ثم أخذت النسبة في الهبوط منذ ذلك الحين لتصل إلى ٥,٥٪ العام ١٩٩٥ . أما في قطاع الصناعة التحويلية، فإن إنتاج غالبية الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية بلغ ١٥,٥ في المائة من إنتاج الصناعات التحويلية الأمريكية في العام ١٩٩٧، ثم زاد على ١٧ في المائة العام١٩٩٠، لكنه تقهقر ليستقر عند ١٦ في المائة العام ١٩٩٥، أي أنه بقي مستقرا تقريبا خلال العشرين عاما المنصرمة. أما من ناحية العمالة، فإن الميول كانت مماثلة. إذ حصلت زيادة سريعة في العمالة في الخارج في عموم الشركات الأمريكية، بالقياس إلى العمالة داخل أمريكا خلال الفترة من العام ١٩٥٧

حتى العام١٩٧٧، لكن الميل بات يسير نحو التناقص منذ ذلك الحين. وبقي مستوى العمالة في فروع الصناعات التحويلية الأجنبية التابعة للشركة الأمريكية دون مستوى العام ١٩٧٧ بكثير، ويمكن تفسير هذه الانخفاضات في معدلات الإنتاج والعمالة للشركات الأمريكية في الخارج، بالهبوط النسبي لوزن قطاع الصناعة التحويلية في الاقتصاد الأمريكي ككل. الواقع أن قصة قطاع الصناعة التحويلية الأمريكي هي قصة قطاع مقتصر على الجانب الداخلي. لقد ارتفع إنتاج الشركات الأجنبية متعددة القومية داخل الولايات المتحدة، من حيث تناسبه مع إجمالي الناتج المحلي، من الصفر العام١٩٧٠ إلى أكثر من ٨٪ العام ١٩٩٥، أما في قطاع الصناعة التحويلية فقد ارتفع من ٤٪ العام ١٩٧٧ إلى ١٣٪ العام ١٩٩٤ (رامشتتر Ramstetter ، ١٩٩٨، الشكل (٨ ـ ٢ص ١٩٥).

وتكاد قصة الاقتصاد الياباني تكون نقيض الاقتصاد الأمريكي، فلا يكاد يوجد عمليا أي نمو في وزن الإنتاج الخارجي قياسا إلى إجمالي الناتج المحلي في اليابان: والحق، إن الميل يسير نحو الهبوط إن قسناه مباشرة بمؤشرات الإنتاج (رامشتتر ١٩٩٨، الشكل ٨ ـ ٢، ص ١٩٤). من ناحية أخرى، أخذت الشركات اليابانية متعددة القومية توسع نشاطاتها في الخارج نسبة إلى إنتاجها داخل البلد. ولقد تضاعفت نسبة الإنتاج في الخارج عند سائر شركات الصناعة التحويلية اليابانية، من ٥ في المائة العام ١٩٨٥ إلى قرابة ١٠٪ العام ١٩٩٦ (أما بالنسبة للشركات ذات الفروع في الخارج، فإن هذه النسبة تضاعفت، مرتفعة من ١٣,٥٪ إلى ٢٧,٥ ٪ خلال الفترة ذاتها: وزارة التجارة الدولية والصناعة في اليابان، MITI ١٩٩٧). وفي ضوء معدلات نمو إجمالي الإنتاج الياباني، فإن المستويات المطلقة لهذه المعدلات قياسا إلى إجمالي الناتج المحلي، تعتبر واطئة، كما أن التغيرات متواضعة.

ولا تتوافر حسابات جاهزة مماثلة بالنسبة للبلدان المتقدمة الأخرى، غير أن الصورة العريضة ماثلة في المعطيات التي يقدمها الجدول (١١ ـ ٣). أما بالنسبة إلى منطق آسيا ـ الهادي ككل، فإن رامشتتر (١٩٩٨) أجرى مسحا شاملا في هذا الاتجاه، مقارنا على وجه الخصوص بين المؤشرات التي ترتكز على الاستثمار الأجنبي المباشر والمؤشرات المشتقة مباشرة من معطيات

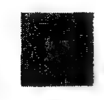
الحسابات القومية، وقد توصل إلى استنتاجات جديرة بالاقتباس:

> «إن المؤشرات التي ترتكز على الاستثمار الأجنبي المباشر وعلى نصيب الشركات الأجنبية متعددة القومية في الإنتاج، غالبا ما تبدي ميولامتباينة جدا. [الأمر الذي] يوحي بقوة أن المؤشرات المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر هي مؤشرات ضعيفة الدلالة على حضور الشركات الأجنبية متعددة القومية، ولما كان نصيب هذه الشركات من الإنتاج مقياسا أدق لحضور هذه الشركات، على وجه الخصوص، فإن التركيز على المقاييس المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر يقود، بجلاء، إلى مغالاة كبيرة في تقدير مدى نمو حضور الشركات متعددة القومية في منطقة آسيا والمحيط الهادي منذ عقد السبعينيات» (ص ٢٠٨).

يشكل هذا الاستنتاج تحذيرا مدويا لكل تلك المقاربات التي تشدد على واقع النمو البسيط لتدفقات وأرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر باعتبارها مؤشرا على النمو الضروري لبيئة أعمال كونية. ولسوف يتناول القسم التالي من هذا الفصل، بالضبط، هذه المقاربة للعولمة وعواقبها المفترضة، وهي مقاربة ترتكز على معاينة وضع الأعمال.

إستراتيجية الأعمال ومستقبل النظم القومية

إن أولئك الذين يدّعون حصول تغير دراماتيكي في بيئة الإنتاج العالمي، يعتبرون هذا التغير بمنزلة بشير بمرحلة جديدة من التطور الارتقائي للشركات عابرة القوميات. ويرون أن ذلك ينطوي على انفكاك الشركات والشبكات عن القواعد القومية المميزة، والانتقال إلى اقتصاد كوني أصيل يرتكز على شركات كونية بحق. وإن خير مثال على هذه الفكرة هو أعمال كنيشي أوهمه (Kenishi Ohmae، ١٩٩٠ و١٩٩٣). وإن الفضيلة التي تميز مثال أوهمه، أن المؤلف يصرح، على الأقل باعتقاده، بما ستكون عليه صورة بنية الاقتصاد الخالي من الحدود القومية، الكوني بحق. ويلخص أوهمه هذه الصورة بفكرة «الاقتصاد المترابط». يقول أوهمه إن الشركات «غير المرتبطة بالدول» هي الآن المحرك الأساس في الاقتصاد المترابط، (interlinked economy) المتركز في أمريكا الشمالية وأوروبا واليابان. ويرى



أوهمه أن تدخل الحكومات القومية في سياسة الاقتصاد الكبير والسياسة الصناعية لا يمكن إلا أن يشوه ويعيق العملية العقلانية لتوزيع الموارد، هذا التوزيع الذي يجري بفعل قرارات الشركات وخيارات المستهلكين، على النطاق الكوني. ويرى أن ظهور «الطرق الإلكترونية السريعة» يتيح، من حيث المبدأ، لكائن من كان أن «يتصل الكترونيا» بالسوق الكوني، وإن كل ما يتوجب على مدراء الشركات هو أن ينفضوا عنهم عبء البيروقراطية ذات التوجه القومي، وعبء التدخل الحكومي المرافق لها، ابتغاء الدخول الى عالم جديد من التسويق والإنتاج على النطاق الكوني المفتوح. وتقوم رؤيته على تصور شبكة واحدة كبرى، وثيقة الترابط، من المنتجين والمستهلكين ، الموصلين بـ «حقل منبسط» ذي كفاءة اشتغال عالية للاقتصاد العالمي المعولم، المفتوح. وحسب هذه الرؤية تقدم الأسواق العالمية آليات تنسيق وتحكم في ذاتها ولذاتها: أما الإستراتيجيات والتدخلات القومية فلن تحقق على الأرجح سوى تشويه هذه الآليات. ويؤمن أوهمه، شأنه شأن روبرت رايش (Robert Reich، ١٩٩٢)، بأن حقبة الاقتصادات القومية الفعالة، وسياسات الدولة المطابقة لها، قد ولت.

ومع كامل التقدير لأوهمه، فإن الاقتصاد العالمي لايشبه، بأي حال الاقتصاد المترابط (ILE) الذي يقول به، ولا يبدو أن هذا الاقتصاد العالمي يقترب من نموذج هذا الأخير، وأن الممارسة الحالية للشركات العالمية أكثر تعقيدا، وأقرب إلى نموذج الشركات متعددة القومية. وأن التحالفات الإستراتيجية تخلق سوقا عالمية بالغة التفاوت، وأن هذا الوضع يتكرر في قطاعي الصناعات التحويلية والخدمات معا. وإن كان ثمة وجود لاقتصاد معولم، فإنه منظم على أساس احتكار القلة، وليس وفقا لمقتضيات النموذج التنافسي التام، كما يتمنى أوهمه، وسواه، أو يظن انظر: جراي (Gray، ١٩٩٨). وإن الشركات الكبرى اللاعبة، منخرطة في لعبة تنافس فاتكة، وهي تستخدم كل إستراتيجيات الأعمال المتاحة لإقصاء بعض اللاعبين المنافسين عن شبكاتها، وحبس آخرين حبسا وثيقا داخل هذه الشبكات، وتنعم هذه القلة الاحتكارية بالمزايا الكبرى لـ «المحرك الأول». فإن استطاعت شركة ما أن تضمن لنفسها المستوى الأول للصناعة، مثلا، فإنها تملك القدرة على تحقيق مكاسب هائلة بخفض منحنى الكلفة وتحقيق

اقتصاد المقياس واقتصاد السعة. وإن مقدمي خدمات «الطرق الإلكترونية الفائقة»، مثلا، يتنافسون فيما بينهم على مستويات وشروط الربط بشبكة الإنترنت، مستبعدين بذلك أي ربط حر بالشبكة (مانسل Mansell، ١٩٩٤). ويسعى هؤلاء إلى اجتذاب الأنواع المناسبة من الزبائن وإيقاع هؤلاء في «الفخ» بحبسهم داخل المعايير وطرق الربط الخاصة بهذه الشركات منذ البداية بحيث تصبح البيوع لهؤلاء الزبائن مضمونة منذ ذلك الحين فصاعدا، وتسعى هذه الشركات إلى استخدام موارد السوق والسياسة الحكومية لحماية كل المنافع المكتسبة بهذه الطريقة حماية مكينة.

إن التنميط الذي جاء به باترتليت وجوشال Bartlett & Goshal (١٩٨٩) لمختلف أشكال الشركات العالمية قد اكتسب رضى أولئك الباحثين الذين يركزون بحثهم على تحليل شكل الشركة وتحليل إستراتيجيتها. واستنادا إلى اقتراحاتهم، يمكن لنا أن نضع تمييزا مفهوما بين أربعة أنماط تنظيمية من الأعمال الكونية، مستخدمين أسماءهم وهي: «متعددة القومية»، «عالمية»، «كونية» ، «عابرة للقوميات» على التوالي . وتتمثل الخصائص العامة لأنماط هذه الشركات فيمايلي:

١ ـ الشركات التي تعتمد على الحضور المحلي القوي من خلال تحسس الفوارق القومية والاستجابة لها («الشركات متعددة القومية»).

٢ ـ الشركات التي تستثمر معرفة وقدرات الشركة الأم من خلال الانتشار والتكيف العالميين. («الشركات العالمية»).

٣ ـ الشركات التي تحقق أفضليات في الكلفة من خلال مركزة العمليات على النطاق الكوني («الشركات الكونية»).

٤ ـ الشركات التي تبعثر نشاطاتها على وحدات متخصصة، ومستقلة نسبيا، سعيا لتحقيق القدرة التنافسية الكونية من خلال المرونة متعددة القومية، ومن خلال قدرات تعلم المعرفة وتطويرها على نطاق العالم («الشركات العابرة للقوميات»).

وهكذا فإن هذه الأشكال تمضي، بالمعنى العام للكلمة، من التركيز الشديد على البؤر القومية، إلى التركيز على بؤرة أوسع، عابرة للقوميات. وقد أسفرت محاولة تجريبية لتفحص هذه الأنماط التنظيمية عن اكتشاف أن الشكل الأكثر شيوعا هو النمط متعدد القومية، وإن الشكل الأقل انتشارا هو النمط

العابر للقوميات (ليونج وتان Leong & Tan، ١٩٩٣). أدى هذا الاكتشاف إلى دفع عجلة البحث التجريبي، الذي ألقى ظلالا من الشك على مقولة التطور الكامل للاقتصاد الكوني والنمط العابر للقوميات لشكل الشركات، فأغلبية الشركات «العالمية» لاتزال محصورة في بلد المنشأ القومي المحدد، مما يؤكد صحة التحليل آنف الذكر.

التكنولوجيا

تعتبر قضية التجديد ودور التكنولوجيا بعدا آخر تمضي عملية تدويل الشركات فيه، كما يعتقد، بخطو سريع، وغالبا ما تستخدم هذه القضية لدعم مقولة عولمة نشاط الشركات. ومن جديد، لايتوافر دليل منهجي مستمد من نشاط الشركات يوضح إلي أي مدى ينحصر النشاط في هذا المجال في بؤرة بلد المنشأ، لا في الخارج، لكن الدليل المتاح يسند بوجه عام الاستنتاج القائل إن هذا النمط من النشاط لا يزال بعيدا عن العولمة التامة. لقد وجد الباحثون كاسون وبيرس وسنج Casson,Pearce & Singh (١٩٩٢)، في معرض تحليلهم للتوزيع العالمي لمختبرات البحث والتطوير (R & D) التابعة بخمسمائة شركة كبرى، أن هناك درجة معينة من الاعتماد المتبادل، غير أن هذه الدرجة من الاعتماد المتبادل كانت تتباين تباينا هائلا بتباين بلدان منشأ الشركات. فالشركات من هولندا وسويسرا وألمانيا الغربية والمملكة المتحدة تبدي توجها خارجيا ملحوظا (حيث تبلغ نسبة المختبرات العالمية إلى المختبرات الوطنية أكثر من ٦٠٪) في حين أن تسعة من البلدان والمجاميع المدروسة تنطوي على معدلات أوطأ (حيث بلغ المعدل الوسطي نسبة ٣٩٪). وإن النسبة في البلد الأكبر من حيث عدد الشركات والمختبرات، وهو الولايات المتحدة، لم تزد عن ١٣٪، مما يؤكد أن الولايات المتحدة بلد «مغلق» بهذا المقياس. أما البلدان الأخرى، كاليابان والسويد، فلا تزال شديدة الانغلاق. علاوة على ذلك تتناول الأبحاث، التي وضعها كانتويل (Cantwell، ١٩٩٢)، وباتل وبافيت (Patel & Pavitt، ١٩٩٢) وباتل (Patel، ١٩٩٥)، مقاييس أخرى للنشاط التكنولوجي: ففي مجال تسجيل براءات الاختراع، مثلا، فإن نسبة البراءات التي منحتها دائرة البراءات الأمريكية إلى الشركات العالمية، والتي جاءت بالأصل من فروع شركات

أجنبية، لا تزيد على ١٠ في المائة، علما بإن حصة البراءات المقدمة من فروع الشركات الأجنبية لم تشهد أي زيادة ملحوظة بين الأعوام ١٩٦٩ و١٩٨٦، أو بين ١٩٨٦ و ١٩٩٠ (وذلك اعتمادا على تحليل أوضاع أكبر ٦٨٦ شركة صناعية تحويلية في العالم). وعليه، فإن الرقعة الوطنية بقيت المستقر المهيمن لموقع هذا الشكل من نشاط البحث والتطوير، مما يعزز نظام التجديد المحلي.

غير أن تسجيل براءات الاختراع لا يمثل سوى «مخرج» وسيط (output) لنشاط التجديد. وحين يردف ذلك بـ «مدخل» (input) المعطيات المباشرة المواكبة لنفقات البحث والتطور، فلن نجد دليلا كبيرا على حصول أي تغير منهجي في موقع أو تركيب هذا النمط من الاستثمار في البلدان المتطورة خلال الفترة من العام ١٩٧٠ حتى العام١٩٩٠ (آرتشيبوجي وميتشي Archibugi & Michie,١٩٩٧). وهكذا، فإن الدراسات التي تتناول الشركات والمجالات القومية تخلص إلى أن النشاط التكنولوجي للشركات متعددة القومية الذي يقع، على الأرجح، عند الفروع التابعة في الخارج يتراوح بين ١٠ إلى ٣٠ % من مجمل نشاطها التكنولوجي. وكما يقول باتل Patel معلقا: «إن الاستنتاج الرئيس لهذا المبحث هوعدم وجود أى دليل منهجي يلمح إلى حصول انتشار في عولمة إنتاج التكنولوجيا خلال عقد الثمانينيات» (١٩٩٥ ن ص ١٥١).

غير أن هناك سبيلا آخر تتفاعل عبره التكنولوجيا مع الاقتصاد العالمي، ونعني به انتشار التكنولوجيا الناجم عن التجارة ونفقات البحث والتطوير، وكما نشير في الفصل الرابع، فإن نفقات البحث والتطوير ترتبط، تقليديا، ارتباطا وثيقا بالقدرة التنافسية العالمية، وبرغم أن استثمارات البحث والتطوير في العالم تتركز كلها تقريبا، في بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD المتطورة، فإن التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر ينشران مزايا البحث والتطوير في البلدان الأخرى. وإن مدى هذا الانتشار يمكن أن يبدو هائلا حقا (انظر: كو وهيلبمان Coe & Helpman، ١٩٩٥، وكو وهيلبمان وهوفمايستر Coe,Helpman & Hoffmeister، ١٩٩٧)، غير أن هذه الظاهرة ينبغي أن توضع في إطار المستويات المتدنية نسبيا من نفقات البحث والتطوير التي



تقوم بها شركات البحث والتطوير في الخارج، والمستويات المتدنية نسبيا من التفاعل التجاري بين بلدان منظمة OECD والبلدان التي تقع خارجها، المقاسة بمعدلات نسبة التجارة إلى إجمالي الناتج المحلي (انظر الفصل الرابع). زد على ذلك، وكما بيّنا في التحليلات آنفة الذكر، فإن قدرا كبيرا من إستراتيجية الشركة المعاصرة يتجه إلى الاتصال بمواقع الإنتاج تلك، التي تقدم المزايا التنظيمية لنشاطاتها العالمية، دون أن ينطوي ذلك بالضرورة على الإنفاق المعتاد على البحث والتطوير.

خصائص سلوكية

إن التحليل التجريبي المفصل الذي قام به باولي ورايش Pauly & Reich (١٩٩٧) للسمات الخاصة التي تميز الشركات الأمريكية والألمانية واليابانية متعددة القومية، تعزز ماخلصت إليه الدراسات عن التكنولوجيا. يقول باولي ورايش: إن هناك فوارق منهجية بين الإستراتيجيات، التي تتبعها الشركات متعددة القومية من كل واحدة من هذه البلدان في مجالات البحث والتطوير، والتحكم بالشركة وتمويلها، والاستثمار والتجارة بين فروعها، وهي فوارق نابعة من اختلاف خصائص المؤسسات الاجتماعية ـ الاقتصادية واختلاف القيم الثقافية بين هذه البلدان الثلاثة. ذلك أن الطبيعة العامة المعقدة لنظم الأعمال الأمريكية والألمانية واليابانية لا تزال على حالها، كما يقولان، وإن هذه النظم تترك بصماتها العميقة على الشركات متعددة القومية الناشئة من هذه البلدان، في مجرى تدويل نشاطاتها. ففي مجال التطوير التكنولوجي، لا تقوم الشركات اليابانية بأي نشاط يذكر من البحث والتطوير في الخارج، في حين أن لدى الشركات الألمانية التزامات كثيرة من نشاط الأبحاث والتطوير في الولايات المتحدة، ولكن ليس لديها التزام يذكر في أي مكان آخر. غير أن جلّ أعمال البحث والتطوير الخارجية عند الشركات متعددة القومية من هذين البلدين تتوخى تعديل المنتجات وفقا لطلب الزبائن في الأسواق المحلية، أو للحصول على المعرفة ابتغاء نقلها إلى وطن المنشأ. وهكذا فإن الشركات من هذين البلدين تنظم أعمال البحث والتطوير في الخارج إما لتعزيز نظم التجديد المحلية عندها، وإما لترسيخ قدرتها على التصدير من اقتصاداتها

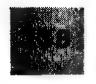
المحلية باعتباره نشاطا «خالقا للتجارة» (إن تحليلات فرانسمان، Fransman، ١٩٩٧، ويوشيتومي Yoshitomi ١٩٩٦، تؤكد هذا الاستخلاص تماما بالنسبة لليابان).

أما الشركات الأمريكية، بالمقابل، فإنها تلتزم التزاما تاما بـ «النمط القومي» في إجراء قسط أكبر من أعمال البحث والتطوير في الخارج، واستخدام ذلك وسيلة لإيجاد مواقع إنتاج بديل في الخارج باعتباره نشاطا «مقصيا للتجارة». وإن هذا الاختلاف في إستراتيجيات الاستثمار والبحث والتطوير والتجارة يُعزز، كما يقال، بنظم التحكم المحلية التي تندرج الشركات الأم في إطارها. وإن الطبيعة المعروفة للروابط بين المصارف والمشاريع التجارية، والملكية المتعددة، المعقدة للأسهم في بعض البلدان، وتباين دور البورصات حسب كل بلد، ونمط السلوك المتولد عن ذلك، تُرسخ، بدل أن تُقوض، وفق هذا التحليل. ويجدر الإقرار بأن نماذج السلوك المتباينة تلازم التوجهات الإستراتيجية لكبرى الشركات متعددة القومية نحو تدويل نشاطاتها. وإن الجدول (١٣ ـ ٣) يلخص الاستنتاجات التي ينتهي إليها تحليل باولي ورايش.

إعادة تنظيم الإنتاج؟

يقدم لنا تحليل باولي ورايس (١٩٩٧) جسرا موصلا بين التحليل الشكلي الكمي لنشاط الشركات متعددة القومية، والمقاربات النوعية لتنظيم الشركات لتطوير تجديد المنتوج والنجاح التنافسي. وغالبا ما تعتمد المقاربة النوعية على دراسة حالات منفردة، وهو أمر أغفلناه نسبيا في هذا الفصل، حتى الآن. زد على ذلك أن باولي ورايش يركزان في الأساس على تأثيرات نظم أعمال. قومية معينة على الشركات التي تنطلق من هذه النظم لممارسة نشاطات عالمية. وهناك سبيل آخر لمقاربة هذه القضية بمعاينة التأثيرات التي يمكن أن تتمخض عن دخول شركة متعددة القومية من الخارج على نظام أعمال مؤسَّس أصلا. لقد آن الأوان لإدراج هذه العناصر في الصورة.

لا بد هنا من الإقرار بوجود عدد من السمات الأساسية لإعادة تنظيم الأعمال المعاصرة ودور الموقع في تحقيق مزية تنافسية. إن الطريقة الكلاسيكية التي يتناول بها علم الاقتصاد تحليل التكنولوجيا والتجديد تتم



عبر دالة الإنتاج. ويجري النظر إلى الإنتاج في شكل «خطي» حيث يتم تحريك وجمع المدخلات (inputs) لتوليد ناتج مخرج (output). ويدرج التجديد في هذه الموديلات عن طريق إضافة مدخل input آخر يقاس عادة بمتغير معين مرتبط بالتقدم التكنولوجي مثل: عدد براءات الاختراع المسجلة، عدد العلماء والمهندسين، عدد وموقع مختبرات البحث والتطوير، نفقات البحث والتطوير ... إلخ. ويصف الموديل الخطي أيضا عملية التجديد كعملية مراحل متعاقبة: من البحث إلى التطوير، فالإنتاج، وأخيرا التسويق، ولكن من دون اتصال أو ترابط بين هذه المراحل.

مقابل هذا النموذج (الموديل) الخطي، غدا واضحا، على نحو متزايد أن عملية التجديد تنطوي على شيء أكبر من مجرد استخدام «مدخل موارد»

الجدول (١٣ ـ ٣)
هياكل وإستراتيجيات الشركات متعددة القومية
من ثلاثة بلدان

	ـ الولايات المتحدة	ألمانيا	اليابان
ـ **الاستثمار المباشر**	واسع: داخلي وخارجي	انتقائي/توجه خارجي	واسع: خارجي، مع منافسة محدودة من الاستثمار الداخلي
ـ **التجارة بين أقسام الشركة**	معتدلة	عالية	عالية جدا
ـ **البحث والتطوير**	متقلب، متنوع، متجه نحو التجديد	ضيق القاعدة/أو العملية، متوجه نحو الانتشار	عال، مطرد النمو، متوجه نحو التكنولوجيا الفائقة، ونحو العملية
ـ **التحكم بالشركة**	ملكية أسهم قصيرة الأجل، المدراء مقيدون كثيرا بأسواق رأس المال، سعي للمجازفة، إستراتيجيات تتركز على التمويل	استقلال ذاتي للمدراء عدا فترات الأزمات، لا مجازفات في الاستيلاء. استراتيجيات محافظة، طويلة الأمد	استقرار حملة الأسهم، مدراء مقيدون بشبكة الشركة، المجازفة بالاستيلاء ومحصورة في نطاق الشبكة وحدها/ إستراتيجيات جامحة متركزة على الحصة في السوق
ـ **تمويل الشركة**	تمويل كوني، متنوع، حساسية مفرطة للسعر	تمويل متركز إقليميا، حساسية محدودة للسعر	تمويل متركز قوميا، حساسية متدنية للسعر

المصدر: باولي ١٩٩٧، الجدول ٤، ص ٢٣

آخر أو تنظيم تتابع مراحل منفصلة، إن النماذج اللاخطية، والحلقية والاسترجاعية تعترف بوجود الكثير من الأصول «غير المادية» في عملية التجديد، كتلك المقترنة بالتعلم المتدرج والمعرفة الضمنية، والمقترنة بـ «الوسط» المحلي الذي تعمل فيه الشركة، أو المقترنة بالعادات والأعراف والتقاليد التي تخدم عملية الإنتاج «المنظمة اجتماعيا» ... إلخ. ومن السبل المهمة للتعبير عن هذه الجوانب اعتبارها بمنزلة حالات «اعتماد متبادل لا تجاري» (ستوربر storper,١٩٩٥). إنها تمثل «رصيدا» لا يمكن تشخيصه وقياسه بسهولة من حيث هي مدخل في عملية الإنتاج، وهي توجد في الواقع بوصفها «عناصر خارجية» خاصة بالموقع، ولا تصبح في متناول الشركات إلا إذا أقامت عملياتها فعليا داخل الموقع المعني. وهذا يفسر التطوير الكبير لعمليات «التجديد من دون أبحاث وتطوير» هذا التجديد المستمد من المناطق الاقتصادية المحلية والإقليمية. وإن هذا «التجديد من دون أبحاث وتطوير» يتعلق بتجديد عملية الإنتاج، في جانب، ولكنه يتعلق أيضا بالتجديدات المتدرجة للمنتوج القائمة على كيفية التنظيم المكاني لعملية التجديد. وإن هذه الأمور تعيد أهمية موقع ومكان نظم الأعمال الخاصة إلى الصورة بوصفها عنصرا مركزيا للنشاط التجديدي والأداء التنافسي للشركات.

إن إدراج هذه الاعتبارات يمكننا من فهم الطريقة التي تبحث بها الشركات عن عناصر القوة التنافسية المقارنة في المزايا المحلية المقترنة بنظم الإنتاج والتجديد والأعمال القومية أو الإقليمية. وهكذا، فإن الشركات متعددة القومية تسعى إلى أن تغرف المزايا التي تمتلكها بعض المواقع الخاصة ابتغاء تقوية أدائها التنافسي ونجاحها. وغالبا ما تبحث الشركات عن مزايا صغيرة تماما ترتبط بجزء محدد من إجمالي عمليات إنتاجها، خالقة بذلك تقسيم عمل عالميا معقدا يقوم على التخصص الموضعي. لنأخذ منطقة يارن (Jaeren) النرويجية على سبيل المثال (آشايم وايساكسين Asheim & Isaksen، ١٩٩٧، ص ٣١٧ ـ ٣١٨). تتخصص هذه المنطقة في إنتاج الروبوتات (الإنسان الآلي) الصناعية المتطورة. توجد في هذه المنطقة شركة بارزة في هذا المضمار (تدعى ترالفاروبوت) اشترتها شركة سويدية - سويسرية متعددة القومية هي شركة أي بي بي (A B B) في أواخر عقد الثمانينيات (ونشأ عن ذلك شركة

أي بي بي فليكسبل أوتوميش) كانت شركة (أي بي بي) تنتج معظم الروبوتات الموجهة إلى صانعي السيارات الأوروبيين في مدينة فسيتيراس، في السويد، وعوضا عن إعادة الهيكلة بإغلاق المصنع القائم في يارن ونقل الإنتاج إلى السويد، قامت شركة (أي بي بي) بزيادة طاقات وعدد عمال فروعها في النرويج ابتغاء الحصول على عناصر الخبرة الخارجية المتاحة في الرقعة المحلية. وبذا فإن حضور شركة أي بي بي عزز نظام الأعمال والتجديد المحلي، بدل أن يقوضه.

وهناك مثال آخر عن عملية مشابهة يمكن أن نراها في الطريقة التي تغرف بها المصارف الألمانية متعددة القومية من المنافع المقارنة للنظام المالي في مدينة المال والأعمال بلندن (سيتي) ومن دون أن تقوض، بالضرورة، عمل هذا النظام أو تضعف نشاطاتها المصرفية المحلية (شوسكيتسه، Soskice، ١٩٩٧، ص ٧٦ ـ ٧٧). ذلك أن بنوك دويتشه وبنك دريسدن نورد دويتشه لاند وكوميرتس ، قد نقلت ـ أو أنها بسبيلها إلى أن تنقل ـ عملياتها العالمية من فرانكفورت إلى لندن. لكنها احتفظت بعملياتها المحلية داخل ألمانيا ـ تلك العمليات التي تدعم أهلية المهارة العالية والعلائق المديدة مع الصناعة التحويلية المحلية. وبالمثل فإن الشركات الكيماوية الألمانية، من قبيل BASF وباير Bayer، وهوخست Hoechs، قلصت عمليات التكنولوجيا الحيوية (البيوتكنولوجي) في ألمانيا، لتركزها في الولايات المتحدة، حيث تتوافر مزية تقنية وتنظيمية أفضل. بموازاة ذلك بقي البحث والإنتاج الكيماويان الأساسيان اللذان يولدان قيمة مضاعفة عالية، متركزين في ألمانيا. ومن سبل تشخيص هذه التغيرات في كيفية إجراء الأعمال العالمية أن نعاين إدخال شبكات متطورة من التخصص والقيمة المضافة. ولا ينطوي ذلك، في بعض القطاعات، على أي استثمار مباشر في الخارج، وإن تطوير شبكات الإنتاج عبر الحدود، التي تتولى تجميع مختلف مفاصل التجديد، يحصل باجتذاب مجهزين محليين مستقلين يربطون نظام التجميع وضبط المعايير في سلسلة، أو سلاسل السلعة (بوروس وزيسمان Borrus & Zysman، ١٩٩٧)، من دون أن يقتضي ذلك من الشركة الكبرى، متعددة القومية، أي إستراتيجية استثمار مادي ملموس. وتقتصر الشركة متعددة القومية على العمل بوصفها «منظما»

لشركات التجميع الثانوية، التي تحتل مواقع إستراتيجية في الشبكة. ونرى هنا تدويلا للإنتاج، لا يتطلب بالضرورة أي استثمار خارجي. ولعل بوروس وزيسمان يبالغان في مدى هذا الترتيب بوصفه، نموذجا جديدا للتنافس الكوني ستسير عليه كل القطاعات (وهما يسميان هذا النموذج باسم وينتلزم «Wintelis»، المشتق من إدغام اسم شركة ويندوز Windows لبرامج الكمبيوتر، وشركة إنتل Intel، بما لهما من نمط خاص في تكنولوجيات الإنتاج) لكن نموذجهما هذا يلتقط عناصر من بعض التطورات المعترف بها تماما في الأعمال العالمية.

ومن الأمثلة على ذلك الطريقة التي طورت بها سنغافورة أفضلية مقارنة في إنتاج وتجميع مشغل القرص الصلب لأجهزة الكمبيوتر (HDD)، اعتمادا على الابتكارات التكنولوجية والتنظيمية لشركاتها المحلية (وقد استكملت في البداية باستثمار متعددة القومية - وونج Wong، ١٩٩٧) [٥]. وإن التطورات السريعة اللاحقة والاستثمارات المحلية الجديدة عملت على ترسيخ نظام الإنتاج والتجديد. ولا يرتكز ذلك على أي مزية في تكاليف العمل، نظرا لأن تكاليف العمل المباشرة وغير المباشرة لا تؤلف سوى ٦٪ من التكلفة الإجمالية لمشغل القرص الصلب للكمبيوتر (وونج Wong، ١٩٩٧، الجدول (٧)، ص ١٩٩). ولقد توطد عنصر سنغافورة في شبكات إنتاج عدة متطورة عابرة للقوميات لإنتاج معدات الكمبيوتر. ويلخص بوروس وزيسمان النقطة الرئيسية المستمدة من هذه الأمثلة بالقول:

> «إن الحقبة (...) هي حقبة يتعايش فيها سوق كوني متنام مع أسس قومية ثابتة لمسارات نمو اقتصادي متميزة ولإستراتيجيات شركات متميزة. إن العولمة لم تؤد إلى إزالة نظم الإنتاج القومية. إن النظم القومية باقية، لكنها تتطور معا في اقتصاد عالمي يكتسي، باطراد، هيكلا إقليميا». (١٩٩٧، ص ١٤٣).

استخلاص

تنطوي فكرة هذا الفصل على عدد من النقاط. النقطة الأولى هي أن تدويل الإنتاج والنشاط التجاري بقي موزعا توزيعا شديد التفاوت، تهيمن فيه بلدان الكتل الثلاث وقلة من الاقتصادات المفضلة، الأقل تطورا،



والأسرع نموا. أما البقية الكبرى من سكان العالم فلا تنتفع بالمرة من هذه التطورات، وتعيش في معزل عنها. كما أن توزيع الدخل متفاوت بشكل حاد، دون أن تلوح في الافق أي بادرة على تغير هذا الوضع.

ثانيا، هناك مغالاة في مدى تأويل نشاط الأعمال في التصورات الشعبية والأكاديمية على حد سواء، فهذا التدويل لا يزداد بمعدل دراماتيكي ملفت للنظر. واعتمادا على التحليل الكمي الوارد في القسم الأول من هذا الفصل، توصلنا إلى أن من المعقول القول إن ما يترواح بين ٦٥ - ٧٠٪ من القيمة المضافة للشركات متعددة القومية يستمر في الإنتاج على أرض الوطن. ويتفق هذا الاستنتاج مع حجج تايسون Tyson (١٩٩١) وكابشتيان Kapstein (١٩٩١)، ولازونيك Lazonick (١٩٩٣) في سجالهم مع رايش Reich (١٩٠٠ و١٩٩٢) حول طبيعة الأعمال الدولية (انظر أيضا: هو Hu، ١٩٩٢ و١٩٩٥). لقد اعترض هؤلاء المؤلفون على فرضية رايش القائلة إن الاعمال الأمريكية تحولت إلى شركات «عابرة للقوميات»، وإن ذلك ليس بذي بال. وأشار تايسون إلى «أن عمليات الشركات الأم الأمريكية، في قطاع الصناعة التحويلية، تؤلف ٧٨٪ من إجمالي الاصول، ٧٠٪ من إجمالي المبيعات، و٧٠٪ من إجمالي العمالة في الشركات الامريكية متعددة القومية، في العام ١٩٨٨ (ص ٣٨). وإن التحليل الوارد في هذا الفصل يؤكد انطباق ما خلص اليه تايسون على طيف واسع من البلدان.

غير أن هناك، كما هو جلي، قدرا معينا من تدويل نشاط الأعمال قد تحقق، وعليه، فإن القضية الثانية التي تناولناها في هذا الفصل هي تقييم إستراتيجيات الشركات المنتمية إلى نظم أعمال متباينة. وبرغم ان الاكتشاف الرئيسي يشير إلى تركز النشاط في الوطن، فإن بقية النشاطات كانت متنوعة بتنوع مجاميع البلدان. نقصد بذلك أن الشركات متعددة القومية من مختلف البلدان تنشط في مناطق مختلفة، وبأبعاد مختلفة. ولا تتشابه الشركات متعددة القومية، أبدا من ناحية الانتشار الجغرافي لنشاطاتها خارج أراضي أوطانها، كما لا تتشابه في الطرق التي سلكتها ابتغاء تدويل نشاطاتها وقلنا بهذا الخصوص إن نظم الإنتاج والأعمال في بلدان المنشأ لا تزال تسم الشركات متعددة القومية بميسمها الخاص من ناحية المقاربة والسلوك.



وترتبط بذلك مسألة أخرى، هي ماهية التأثيرات التي يمارسها التدويل المحدود لنشاط الأعمال على نظم الأعمال والإنتاج والتجديد القومية. وفكرتنا هي أن هذا التدويل بحاجة إلى أن يتطور إلى حد بعيد كي يستطيع أن يقوض أو يحول أو يجعل النظم القومية نافلة، بصورة جذرية. والحق أن تدويل الأعمال يعزز ويقوي هذه النظم القومية من نواح عدة، فالشركات تمسك بالمزايا الناجمة عن تشكيلات إنتاج محلية معينة، التي تعزز قدرتها على التنافس. زد على هذا أن استمرار التركز الواضح لمعظم الشركات متعددة القومية في أوطانها يقدم لها، وهذا ما ينبغي الاعتراف به، مزايا لن تتخلى عنها بسهولة.

أخيرا، يجدر بنا أن نشير ما ينجم عن هذا التحليل من عواقب تتصل بـ «التحكم». والقضية هنا مزدوجة. فأولا، إذا بقيت النظم القومية للإنتاج والأعمال والتكنولوجيا مستقرة بشكل راسخ في موقعها الوطني، سيظل هناك مجال لإدارة هذه الشركات بما يخدم مصالح استقرار الاقتصاد القومي وإنتاجيته. وثانيا، لما كانت الشركات متعددة القومية لا تزال مربوطة باقتصادات مواطنها، سواء كان هذا الموطن بلد او منطقة اقليمية، فإن ثمة فرصة أمام الهيئات القومية، أو دون القومية أو الإقليمية، لكي تتولى مراقبة هذه الشركات وضبطها والتحكم بها، بشكل فعال أكبر مما لو كانت هذه الشركات «رأسمالا طليقا» بحق. وهكذا فإن الخلاصة الإجمالية لهذا الفصل تفيد بأن ثمة مغالاة في مدى التدويل والعواقب الممكنة، الضارة، لضبط نشاط الشركات متعددة القومية أو الضارة بالاقتصاد القومي. فالأعمال العالمية لا تزال مقصورة، إلى حد كبير، على وطن المنشأ من ناحية النشاط الإجمالي، أي أنها تبقى «قومية المرتكز» بشكل كبير.



4 تجارة الشمال والجنوب والتنافس العالمي

«إن نمط المنافسة التي تنخرط فيها البلدان بوصفها بلدانا يجري وفق بعد آخر مختلف تماما عما يقوله الاقتصاد التقليدي».

المؤلفان

غدت العلاقات بين شمال العالم وجنوبه قضية أساسية من قضايا السجال حول الميول باتجاه «العولمة» المعاصرة. ويُنظر إلى هذه العلاقة، الآن، باعتبارها علاقة تكامل أعظم، وتدفقات متنامية للتجارة في السلع المصنّعة من الجنوب إلى الشمال. وبرز السجال في هذه القضية أواخر عقد السبعينيات ومطلع عقد الثمانينيات. واقترن ذلك اقترانا قويا بالتكامل الجلي المفاجئ للاقتصاد الأمريكي (الذي كان، حتى تلك اللحظة، يتميز باستقلال ذاتي كبير) مع النظام الاقتصادي الكوني. وشهدت أوروبا، برغم أنها أقل من الولايات المتحدة عزلة كاقتصاد «قارّي»، سجالا مماثلا بخصوص تغلغل الواردات من الجنوب. ولسوف نقوم في هذا الفصل بدراسة تفاصيل هذا السجال، وعرض تقييمنا لهذه العلاقات، مستكشفين طابعها ومغزاها بالنسبة لأطروحة العولمة.

ولسوف نقوم في القسم التالي من هذا الفصل بربط مناقشة التجارة بين الشمال



والجنوب مع بروز خطاب «القدرة التنافسية العالمية». وهنا سوف ندقق في سبب هذا الانشغال بالسعي إلى امتلاك «القدرة التنافسية عالميا». إن التشديد على «القدرة التنافسية» يهدد بالاستشراء ليعم كل جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية. ويصح هذا على الشركات مثلما يصح على الأمم، سواء كان نشاطها يندرج في قطاع السلع المتاجرة عالميا أو لا، وسواء كانت السلع تنتج فرديا أو تقدم جماعيا: فالكل الآن يخضع على قدم المساواة لمعايير خطاب القدرة التنافسية. فإستراتيجية الشركة تحرص، حرص السياسة الحكومية، على أن تكون ندا قادرا على أن يباري تحديات عالمية مفترضة. ويصح هذا أيضا، بدرجة متزايدة، على الأفراد، الذين يتوجب عليهم أن يكونوا «تنافسيين» في طريقة أداء حياتهم، ويطرح هذا الإلزام تحت عناوين شتى من قبيل «المرونة» و«التجديد» و«الابتكار» و«روح الأعمال»، وما شاكلها. ويرتبط خطاب القدرة التنافسية هذا ارتباطا وثيقا بالعولمة: فالأسواق الكونية تفرض المنافسة، ولا مفرّ من ملاقاة الأسواق وفق شروطها الخاصة.

لقد نظمنا الفصل الرابع على النحو التالي: يستعرض القسم الأول منه القضايا المثارة، معاينا السوابق التاريخية للسجال الحالي حول الشمال والجنوب. وهناك عرض للمحاججات النظرية والتجريبية المطروحة حول هذا السجال، يليه تقييم للبراهين. أخيرا، يقدم الفصل مقاربة بديلة عن المقاربات الطاغية، المبثوثة في الكتابات الكثيرة عن هذا الموضوع. أما القسم الثاني من هذا الفصل فيدرس الميول المرتبطة بالقدرة التنافسية العالمية. ونقوم أولا بتقييم أسباب نمو الاهتمام بهذا المفهوم. ونتفحص ثانيا الإطار المفهومي المناسب لتقييمه. ثم ندرس، ثالثا، العلاقة الجغرافية - الاقتصادية بين الكتل الرئيسية الثلاث من جانب، والأطراف الثانوية الأخرى الداخلة في لعبة المنافسة العالمية من جانب آخر. ونركز رابعا على القدرة التنافسية الاقتصادية، خصوصا، والفوارق بين القدرات التنافسية للشركات والأمم من ناحية تبعاتها على نظرية التجارة. أما القسم الختامي من هذا الفصل، فيلخص تبعات أطروحة العولمة والدروس التي يمكن استخلاصها منها.

ويأخذنا هذا التحليل، بمعظمه، إلى الفترة من مطلع إلى منتصف عقد التسعينيات، نظرا لأن هذه الفترة تمثل الذروة التي تركز فيها السجال عن «التجارة والعولمة».

ما المسائل والقضايا؟

يرى البعض أن التكامل الاقتصادي بين الشمال والجنوب قد ازداد بصورة سريعة منذ عقد السبعينيات فصاعدا، ليصل إلى مستويات هائلة بحلول مطلع التسعينيات. فمثلا إن استيرادات البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD من البلدان حديثة التصنيع (NICs)[1] ازداد بين الأعوام ١٩٧٠ و١٩٩٢، من ٦,٤ ٪ إلى ١٥,٨ ٪ من حصة بلدان منظمة التعاون من السلع المصنعة. أما بالنسبة لبلدان المنظمة في أوروبا، فقد ارتفعت النسب من ٢,٧٪ إلى ٨,٦٪، في حين أن هذه النسب ارتفعت عند المملكة المتحدة، من ٥,٤ إلى ١٠,٦٪ (ماك جيفن McGiven ١٩٩٦، الرسم البياني رقم (١)، ص ٧٠). وخلال الفترة ذاتها ازدادت الصادرات المصنعة إلى البلدان حديثة التصنيع من ٩,٦ ٪ إلى ١٥,٢ ٪ من إجمالي الصادرات المصنعة لبلدان المنظمة، ومن ٦,٣ ٪ إلى ٨٪ من إجمالي الصادرات المصنعة لبلدان المنظمة في أوروبا، لكنها انخفضت من ٨,٨٪ إلى ٨,١ ٪ بالنسبة للمملكة المتحدة، (ماك جيفن، ١٩٩٦، الرسم البياني رقم (٢)، ص ٧٠). أما في حالة الولايات المتحدة في العام ١٩٧٨، فإن حصة البلدان النامية ككل شكلت ٢٩ ٪ من استيرادات الولايات المتحدة للسلع المصنعة، ثم نمت هذه النسبة إلى ٣٦,٤٪ في العام ١٩٩٠ (زاكس وشاتز Sachs & Shatz، ١٩٩٤، ص ١). ولسوف نرى لاحقا أن التركيز بهذه الصورة على منشأ الواردات من البلدان حديثة التصنيع كنسبة من إجمالي واردات البلدان المتقدمة، يمكن أن يولد انطباعا خاطئا عن المستوى الإجمالي للتكامل بين الشمال والجنوب.

غير أن هذا التبدل في منابع واردات البلدان المتقدمة هو الذي أقلق صناع السياسة، والسياسيين، كما أقلق الاقتصاديين وإن يكن بدرجة أقل، وهو الذي يشكل منبع الخشية العامة من التأثيرات المحتملة للعولمة على



الاقتصادات المتقدمة. ويرتبط ذلك بالتحول الواسع في درجة انفتاح الاقتصادات عموما بعد الحرب العالمية الثانية، مقاسا بتناسب تجارتها إلى إجمالي ناتجها المحلي (انظر لاحقا). ولما كانت هذه المخاوف قد برزت أساسا على الاقتصاد الأمريكي، فإن الشكل (١ ـ ٤) يبين نموذج نمو التغلغل التجاري بالنسبة للاقتصاد الأمريكي بين الأعوام ١٩٧٠ و١٩٩٦. وينبغي للمعطيات الواردة في هذا الشكل آن تنبهنا إلى سمة مهمة في هذا النمو التجاري. فبرغم أن متوسط نسبة تجارة الولايات المتحدة إلى إجمالي ناتجها المحلي ارتفع من ٨٪ العام ١٩٧٠ إلى ١٨٪ العام ١٩٩٦، فإن متوسط نسبة الواردات من مجموعة البلدان الأقل تطورا نما من أقل من ١٪ إلى ٤٪: وإن هذا المعدل الخاص بالعام ١٩٩٦ يظل متدنيا بكل المقاييس (ولابد لكم أن تلاحظوا أن النسبة تشمل إجمالي الواردات وليس فقط المستورد من السلع المصنّعة)[٢].

ويجدر هنا أن نعاين مدى تفاعلات التجارة العالمية بصورة أعم، أولا، بين أعضاء الكتل الثلاث، وتاليا، بين «الشمال» و«الجنوب» (معبرا عنها بلغة الدخل القومي). يبين الشكل (٢ ـ ٤) وضع الكتل الثلاث. لقد استوردت الولايات المتحدة من أوروبا واليابان ما يوازي ٤,٦ ٪ من إجمالي ناتجها المحلي في العام ١٩٩٢ (مقارنة باستيراد ما نسبته ٣ ٪ من البلدان الأقل تطورا. انظر الشكل (١ ـ ٤. ب)). أما من ناحية السلع المصنعة فإن نسبة التجارة بين الولايات المتحدة والبلدان حديثة التصنيع إلى إجمالي الناتج المحلي لم تزد عن حوالى ٢ ٪ من إجمالي الناتج المحلي للولايات المتحدة في مطلع عقد التسعينيات (مرتفعة بذلك من حوالى ٠,٣٪ العام ١٩٧٠). إن هذه الأرقام، كما سنجادل لاحقا، لا تشكل نسبا عالية تحديدا، برغم أن معدلات النمو بارزة (انظر: كروجمان Krugman ١٩٩٥، الجدول (٤) ص ٣٣٧، وكذلك: كروجمان ولورنس Krugman & Lawrence، ١٩٩٤).

وحين نقارن بين العام ١٩٦٢ والعام ١٩٩٢، فإن الشكل (٢ ـ ٤) يفيدنا بأن نمو التجارة ومدى تكاملها بين بلدان الكتل الثلاث بقيا متواضعين جدا حتى في العام ١٩٩٢. وعلى سبيل المثال فإن التدفق التجاري بين اليابان والولايات المتحدة (زائدا كندا)، هو الوحيد الذي زاد على نسبة ٢ ٪ من إجمالي الناتج المحلي. وإن المقارنة بين الأرقام ١٩٦٢ والأرقام ١٩٩٢، تشير إلى حصول تغير

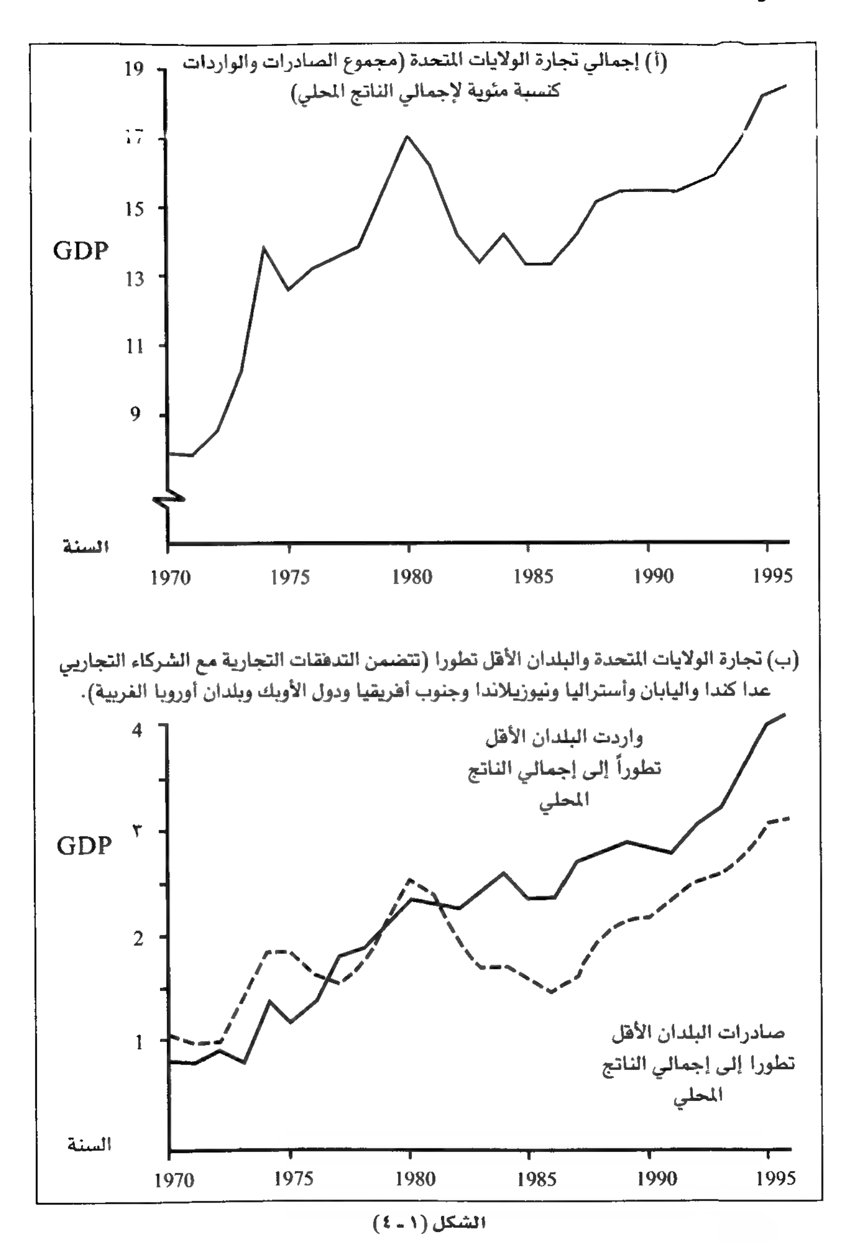
معين في التوجهات داخل الكتل الثلاث، حيث يتركز أكبر التغير في الولايات المتحدة، وبخاصة الهبوط في نسبة التصدير إلى اليابان.

ويسجل الشكل (٣ ـ ٤) الطريقة التي انفتحت بها الولايات المتحدة إلى أوسع مدى من ناحية استيراد السلع المصنعة (ويصح هذا أيضا على الصادرات المصنّعة، وإن يكن بدرجة أقل). إن إجمالي واردات السلع المصنعة قد تضاعف خمس مرات، مرتفعا من ١,٥٤ ٪ من إجمالي الناتج المحلي الأمريكي العام ١٩٦٣ إلى ٧,٦٦ منه في العام ١٩٩٢. ولم تستطع ـ أوروبا ولا اليابان أن تزيد مساهمتها في تجارة السلع المصنعة إلى مثل هذا الحد[٣].

وابتغاء تحديث هذا التحليل اعتمادا على أحدث المعطيات ـ علاوة على تقديمه في صيغة مختلفة بعض الشيء ـ فإن معطيات الجدول (١ ـ ٤) تشير إلى درجة أهمية تدفقات تجارة السلع في العام ١٩٩٦ بين بلدان الكتل الثلاث، وبين هذه من جهة، وأمم شرق آسيا الرئيسية من جهة أخرى. ويتضح من ذلك أن إضافة البلدان المتاجرة من شرق آسيا إلى الصورة لا يغير المغزى العام لتدفقات التجارة بين بلدان الكتل الثلاث. إن مدى التجارة الفعلية داخل الكتل الثلاث لا تزيد إلا نادرا على ٢ ٪ من إجمالي الناتج المحلي العام ١٩٩٦، ولم تتجاوز ٤ ٪ بعد إضافة المتاجرين من شرق آسيا.

ننتقل الآن إلى البؤرة الرئيسية لهذا القسم، ونعني بذلك علاقات التجارة بين الشمال والجنوب مقاسة نسبة إلى إجمالي الناتج المحلي. ونعرض الصورة العامة لهذه العلاقات في الشكلين (٤ ـ ٤) و(٥ ـ ٤).

إن مصطلح «الشمال»، هنا، يعني كل بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، أما مصطلح الجنوب فيشمل كل البلدان غير المنتمية إلى المنظمة (OECD) يعرض الشكل (٤ ـ ٤) الكتل الثلاث بصورة منفصلة، ثم يقدمها مجتمعة. كما يقدم نسبا مماثلة لبلدان الكتل الثلاث في علاقتها التجارية مع «الجنوب» للعام ١٩٩٢. علاوة على ذلك، تشير هذه الأرقام إلى أهمية تجارة الشمال ـ الشمال التي تفوق كثيرا أهمية التجارة بين الشمال والجنوب ككل (١١ ٪ العام ١٩٩٢). وتبين المقارنة بين العام ١٩٦٢ والعام ١٩٩٢ أن الولايات المتحدة هي الطرف الذي تأثر بالدرجة الأكبر بنمو تجارة



الشكل (١ ـ ٤)

الانفتاح التجاري لاقتصاد الولايات المتحدة، ١٩٧٠ . ١٩٩٦

المصدر: استقيناه مع التعديل عن بورخاس وفريمان وكاتز ١٩٩٧ Borjas, Freeman and Katz،
الشكل (٢)، ص ١١

1992

بلدان منظمة التعاون والتنمية في أوروبا

1.98

1.87

1.96

1.03

الولايات المتحدة

اليابان

1.64*

2.82*

من وإلى الولايات المتحدة وكندا

1962

أوروبا

1.30

0.78

1.11

1.00

الولايات المتحدة

اليابان

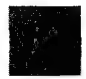
3.39*

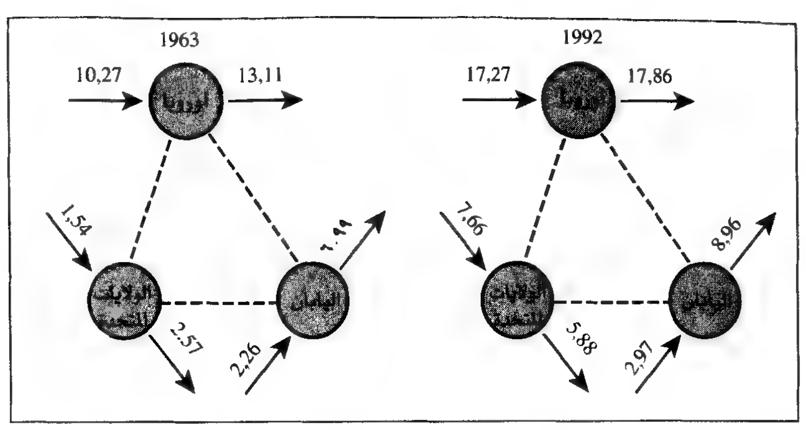
2.52*

الشكل (٢ ـ ٤)

الصادرات والواردات داخل الكتل الثلاث كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي للعام ١٩٩٢ مقارنة بالعام ١٩٦٢

المصدر: روكمت المعطيات من OECD، دراسة الوظائف: الجزء الأول. الدليل والشروحات، الجدولان (١ ـ ٣) و(٢ ـ ٣)، ص ٧٩ وص ٨٠، OECD، للعام ١٩٩٤





الشكل (٣ ـ ٤)

تجارة الكتل الثلاث في السلع المصنعة كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي للعام ١٩٩٢ مقارنة بالعام ١٩٦٣ (بالاسعار الجارية):

المصدر: المصدر نفسه للشكل (٢ ـ ٤)

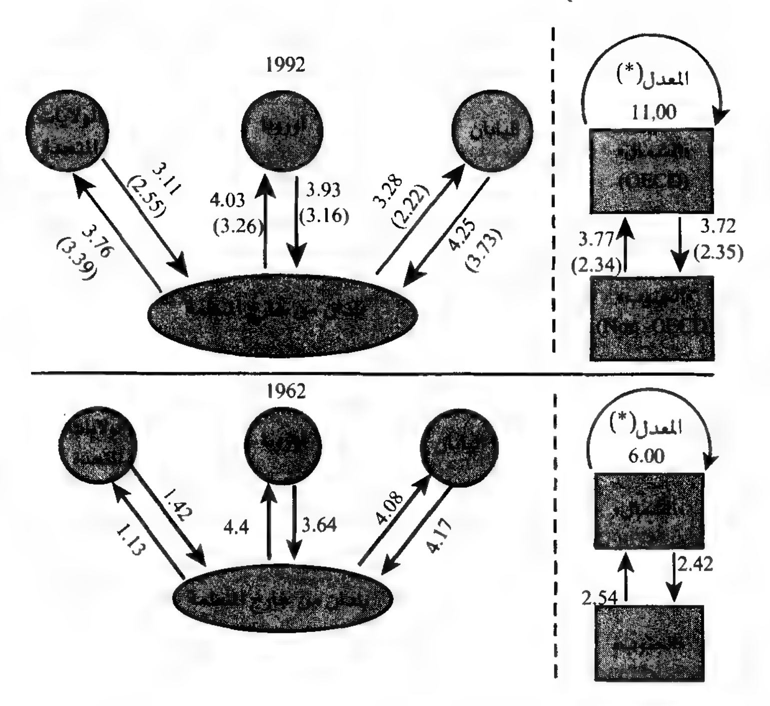
الجدول (١ ـ ٤)

تدفقات تجارة السلع كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي للمنشأ من الكتل الثلاث، العام ١٩٩٦

	إلى أمريكا الشمالية	إلى أوروبا الغربية	إلى اليابان (ي)	إلى المتاجرين من شرق آسيا (م ش أ)	إلى ي + م ش أ
من					
أمريكا الشمالية	٣.٥	١.٩	٠.٩	١.٤	٢.٣
أوروبا الغربية	١.٩	١٦.٩	٠.٦	١.٢	١.٨
اليابان (ي)	٢.٤	٠.٦	–	٣	٣
المتاجرون من شرق آسيا (م ش أ)	١.٤	١.٣	٢	غير متوافر	
ي + م ش أ	٢.٨	١.٩	٢		

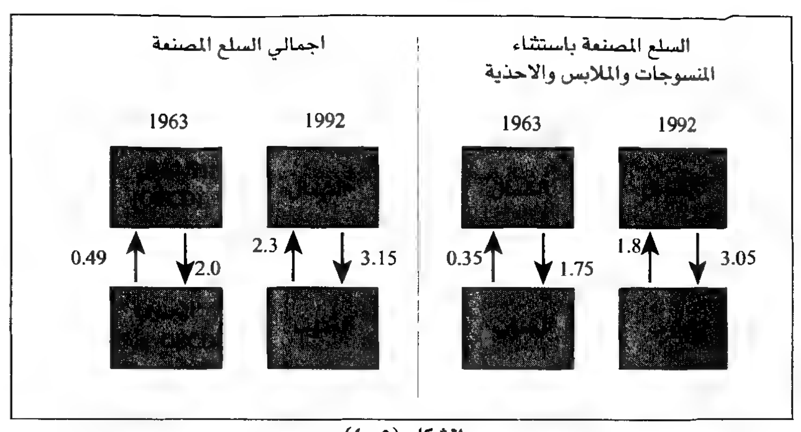
المتاجرون من شرق آسيا هم: الصين، هونج كونج، تايوان، كوريا، ماليزيا، تايلاند، سنغافورة.
المصدر: منظمة التجارة العالمية، التقرير السنوي، ١٩٩٧، المجلد الثاني، الأرقام مأخوذة عن الجدول رقم ٤.١١ (ص ١٣) ورقم ٦.١١ (ص ١٥) ورقم ٨.١١ (ص ١٧).

يكشف الشكل (٥ ـ٤) عن مدى التكامل الإجمالي بين الشمال والجنوب مقاسا بأرقام التجارة بالسلع المصنعة. وعلى حين أن إجمالي الناتج المحلي لبلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) شهد نموا ملحوظا خلال ثلاثين عاما، فإن النسب بقيت مع ذلك ضعيفة في العام ١٩٩٢، حيث لم تزد واردات دول المنظمة من الجنوب عن ٢,٣ في المائة من إجمالي الناتج المحلي لدول المنظمة (كما لم تزد النسبة عن ١,٨ في المائة بالنسبة للواردات ذات القيمة المضافة العالية)[٤].



الشكل (٤ ـ ٤)
علاقات التجارة بين الشمال والجنوب: التجارة بين الكتل الثلاث والبلدان غير الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)
(صادرات وواردات السلع كنسبة مئوية من اجمالي الناتج المحلي). أما الأرقام الواردة بين قوسين فتستثني التجارة مع الدول المنتجة للنفط (أوبك)، على أساس المقارنة بين العام ١٩٩٢ والعام ١٩٦٢).
المصدر: المصدر نفسه الوارد في الشكل (٢ ـ ٤).

(*) أرقام مقربة إجماليات الواردات والصادرات تختلف قليلا



الشكل (٥ - ٤)

تجارة السلع المصنعة بين الشمال والجنوب كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي لبلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD، للعام ١٩٩٢ مقارنة بالعام ١٩٦٣

المصدر: كما في الشكل (٢ - ٤)

ويجدر بنا، عند هذا الحد، أن نلخص ما تعنيه هذه الأرقام. بادئ ذي بدء، إن أفضل السبل هو أن نقارن بين نسب التجارة بلغة الدخل القومي (إجمالي الناتج المحلي GDP) لكي ندرك الميول الرئيسية، وبخاصة مستويات تكامل التجارة الكونية. لقد بقيت هذه النسبة متواضعة في مطلع عقد التسعينيات وأواسطه. ثانيا، إن التغيرات الرئيسية إنما طرأت على موقع الاقتصاد الأمريكي داخل «الشمال». لقد أبدى الاقتصاد الأميركي أكبر نزوع إلى أعظم انفتاح، ويرجع ذلك، بدرجة كبيرة، إلى أن تكامله انطلق من قاعدة متدنية جدا في عقد الستينيات.

ولكن ما مشكلة العلاقات بين الشمال والجنوب التي يعتقد أن هذه الميول والمستويات قد ولّدتها؟ إنها استمرار «القدرة التنافسية العالمية» لاقتصادات الشمال في إنتاج السلع المصنّعة. هل أدى نمو وتعاظم تكامل التجارة العالمية إلى تقويض قدرة الصناعة التحويلية لاقتصادات الشمال نظرا لتحويل نشاط الصناعات التحويلية إلى بلدان الجنوب حديثة التصنيع؟ وما تأثير هذا التطور على آفاق العمالة في الشمال؟ وهل أن البطالة وهبوط المداخيل الحقيقية للعمال غير الماهرين في الشمال هما

النتيجة المباشرة لانتقال وظائف الصناعة التحويلية إلى الجنوب؟ إن كانت الحال كذلك، فإن مشاعر الحمائية التي تصاعدت في الولايات المتحدة، وكذلك، بدرجة أخف، في أوروبا، خلال عقد الثمانينيات، ستكون مبررة [٥] ولسوف نتناول الآن هذا السجال الدائر حول أسباب وعواقب الانتقال المذكور للصناعة التحويلية إلى الجنوب.

هناك على وجه العموم فكرتان طرحهما علم الاقتصاد التقليدي لتفسير هذه الميول، وهناك فكرة ثالثة دخلت على الخط أخيراً. تتعلق الفكرتان الأساسيتان بتأثيرات التجارة مقابل تأثيرات التطورات التكنولوجية على العمالة ومستويات الأجور في الشمال. أما الفكرة الثالثة فتتعلق بتأثيرات الهجرة، وبخاصة الهجرة إلى الولايات المتحدة، على أوضاع سوق العمل هذه. ليس في النية هنا أن نكيل صاعا بصاع في هذا السجال، فمثل هذه المحاججة متاحة في موضع آخر (انظر: لورنس Lawrence، ١٩٩٦، كلاين Cline، ١٩٩٧، الفصل الثاني، وتقرير البنك الدولي ١٩٩٧). وسنركز، بالأحرى، على النقاط الأساسية في هذا السجال لنعاين القضايا التحليلية المثارة بصدد أطروحة العولمة.

المقاربات التحليلية

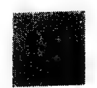
يقتصر علم الاقتصاد التقليدي على تحليل التجارة في إطار نموذج هيكشر ـ أوهلين/ ستولبر ـ صامويلسون للتجارة العالمية، حيث تتحفز التجارة بين البلدان بفعل عوامل المنفعة المقارنة وعوامل الإنتاج، وإن هذا النموذج بالذات هو الذي يستخدمه أساسا، مع بعض التحوير والتعديل، أولئك المنخرطون في السجال القائل إن تجارة الولايات المتحدة مع الجنوب هي العامل المقرر. وبالطبع فإن نموذج هيكشر ـ أوهلين/ ستولبر ـ صامويلسون (وسنرمز له من الآن فصاعدا بالرمز: هـ ـ أ/ س ـ ص) غير مرض في إطار التجارة داخل الكتل الثلاث، حيث إن التجارة داخل الصناعات هي الطاغية. وفي هذه الحالة تحل نماذج النظرية التجارية الحديثة (ن ت ح) محل نموذج هـ ـ أ/ س ـ ص الذي يعتمد المقاربة من زاوية قابلية عوامل الإنتاج. تفترض نظرية التجارة الحديثة (ن ت ح) وجود: بنية احتكار القلة للسوق، واقتصادات المقياس الكبير economies of scale

(داخليا وخارجيا)، وحواجز أمام الدخول، ومزايا المبادر الأول، والإقفال التكنولوجي، وما إلى ذلك. إن هذه السمات هي التي تولد التجارة بين البلدان بمنتجات ذات عوامل إنتاج متماثلة.

أما في حالة الشمال والجنوب، حيث التجارة داخل الصناعة لم تتطور تماما، فإن التبادل التجاري ينظر إليه تقليديا باعتباره تجارة بين الصناعات. أما هنا، فإن التجارة تجري بين الشمال، الذي يمتاز بقوة عمل عالية المهارة وعالية الأجور، كما يمتاز بقابلية كبيرة من رأس المال المدفوع، وبين الجنوب، الذي يمتلك قابلية كبيرة من العمل غير الماهر مقرونا بمستويات متدنية من الأجور، ومستويات متدنية من قابلية رأس المال[٦]. وإن النموذج «الطبيعي» للإنتاج في ظل هذه الظروف هو أن يتخصص الشمال في منتجات متطورة تكنولوجيا وذات قيمة مضافة عالية وذات مهارة عالية الكثافة. أما الجنوب فيتخصص في منتجات متواضعة تكنولوجيا، وذات قيمة مضافة واطئة وذات مهارة متدنية الكثافة. وعندئذ يجري تبادل هذه المنتجات بين المنطقتين. وهكذا فإن هجرة السلع المصنعة من الشمال إلى الجنوب تعبر، ببساطة، عن الفعل الاعتيادي لنظام السوق العالمي. وإن نموه يكون متوقعا بموازاة تسارع عملية تكامل «العولمة» اعتمادا على توسيع أسواق العالم.

ويمكن أن نرى هذا النموذج من الإنتاج، إلى حد معين، في الجدول (٢ـ ٤) لقد حصل ابتعاد عن إنتاج السلع المصنعة الأساسية في الشمال، ونمو لإنتاجها في الجنوب. ولكن بموازاة توسع إنتاج الصناعة التحويلية المتطورة (والمتاجرة بالخدمات) في الشمال، ثمة نمو أسرع من ذلك في الجنوب. وقد أدى هذا إلى تعقيد الأمور بعض الشيء بالنسبة للإطار البسيط الذي يمثله نموذج (هـ ـ أ/ س ـ ص). ففي العام ١٩٩٠ تماثلت نسب القطاع اللاتجاري (اللامتاجر) في كل من الشمال والجنوب، بعد أن توسع في كلتا المنطقتين منذ العام ١٩٧٠.

هناك عدد من القضايا الأساسية التي تثور في إطار عمل النموذج العام (هـ ـ أ/ س ـ ص). تتعلق القضية الأولى بتأثيرات عملية الانتقال من الشمال إلى الجنوب (إنْ كانت تجري على هذا النحو) على أوضاع سوق العمل في الشمال[٧]. ونعني بخاصة ما حصل من تدهور كبير في أجور العمال غير الماهرين وآفاق تشغيلهم في الشمال. وينبغي وضع ذلك في إطار تدهور قوة العمال في السوق بوجه عام، بعد أن هبطت الأجور الحقيقية في الولايات المتحدة (وفي أماكن



الجدول (٢ - ٤)
تركيب الإنتاج في الشمال والجنوب للعامين ١٩٧٠ و ١٩٩٠
(كنسب مئوية من إجمالي الناتج المحلي)

القطاع	الشمال		الجنوب	
	١٩٧٠	١٩٩٠	١٩٧٠	١٩٩٠
القطاع الأول	٥,٦	٤,١	٣٠,٦	١٩,٥
السلع المصنعة الأساسية	١٧	١٢,٦	١٥	١٧,١
السلع المصنعة المتطورة والخدمات المتاجرة	٢٦,٧	٣٠	٥	٧,٩
قطاع اللامتاجرة	٥٢,٧	٥٣,٤	٤٨,٤	٥٥,٥

المصدر: أعد بتكييف عن مينفورد، ريلي ونوويل Minford, Riley and Nowwell ١٩٩٧، الجدول رقم (٢)، ص ٩.

أخرى وإن يكن بدرجة أقل أوأكثر اختلافا) خلال عقد الثمانينيات ومطلع التسعينيات (فريمان وكاتز Freeman & Katz، ١٩٩٤). الواقع أن أجور العمال غير الماهرين، بعد تعديلها وفقا لمؤشرات التضخم، هبطت بصورة مطلقة خلال عقد الثمانينيات. ويضاف إلى ذلك تعميم نمو اللامساواة في معدل الأجور والدخل في الشمال، وفقدان أمان العمل بوجه عام.

ويلخص الجدول (٣ ـ ٤) الوضع في عدد من بلدان الشمال المنتقاة، من ناحية اللامساواة في الدخل. ولو استثنينا فرنسا وألمانيا (كذلك الدانمارك من ناحية الدخل المتاح للإنفاق) فإن منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تستنتج أن البلدان المبينة شهدت نموا عاما في اللامساواة (١٩٩٧ ـ ب، ص ٥١). وإن نمو هذه اللامساواة على أشده في حالة الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وإيطاليا، التي تميزت بأعلى مستويات اللامساواة في منتصف التسعينيات أيضا. وتكشف هذه الأرقام أيضا عن التباين الملحوظ في التجربة الأوروبية من ناحية اللامساواة وأوضاع سوق العمل، وهو أمر سنعود إليه لاحقا (انظر: البنك الدولي ١٩٩٧، الرسم البياني ٢٥، ص ٥٦).

والسؤال الذي يثور بشأن هذه المعطيات هو: كيف نشأ هذا الوضع؟ هل يرجع أساسا إلى نمو التجارة من الجنوب، أم أن هناك أسبابا أخرى؟ وهنا

تبرز إلى المقدمة مسألتان هما تعقيد اشتغال نموذج هـ ـ أ/ س ـ ص، وأهمية إدراج طيف من الاعتبارات الأخرى التي من شأنها أن تفسر هذه الميول في توزيع الدخل. هناك اتجاهان رئيسيان في التحليل، واتجاه إضافي ملحق: إن الميول المذكورة تعزى إلى نقل الصناعة التحويلية إلى الجنوب والنمو اللاحق فى التجارة الكونية (التفسير «العالمى»)؛ أو تعزى إلى التغيرات في التطورات التكنولوجية فى الشمال التى أضرت إضرارا واضحا بالعمال غير الماهرين

الجدول (٣ ـ ٤)

التغيرات في اللامساواة في الشمال (نسب مئوية)

ومعاملات جيني Gini (الأرقام المدرجة بين أقواس)

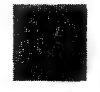
البلد	دخل السوق	الدخل المتاح للإنفاق
- الدانمارك ١٩٨٣- ١٩٩٤ (أ) (مستوى العام ١٩٩٤)	١١,٢ (٤٢)	-٤,٩ (٢١,٧)
- فنلندا ١٩٨٦ - ١٩٩٥ (مستوى العام ١٩٩٥)	١١,٤ (٣٩,٢)	٩,٧ (٢٣)
- فرنسا ١٩٧٩- ١٩٩٠ (مستوى العام ١٩٩٠)	- -	١,٧- (٢٩,١)
- ألمانيا ١٩٨٤ - ١٩٩٤ (ب) (مستوى العام ١٩٩٤)	١,٢ (٤٣,٦)	٦,٤ (٢٨,٢)
- إيطاليا ١٩٨٣ - ١٩٩٣ (مستوى العام ١٩٩٣)	٢٠,٨ (٥١)	١٢,٧ (٣٤,٥)
- هولندا - ١٩٧٧ - ١٩٩٤ (مستوى العام ١٩٩٤)	١٤,٢ (٤٢,١)	١١,٨ (٢٥,٣)
- السويد ١٩٧٤ - ١٩٩٥ (مستوى العام ١٩٩٥)	١٧,٣ (٤٨,٨)	٠,٩ (٢٣,٤)
- الولايات المتحدة ١٩٧٤ - ١٩٩٥ (مستوى العام ١٩٩٥)	١٣,١ (٤٥,٥)	١٠ (٣٣,٤)
- المملكة المتحدة ١٩٧٧ - ١٩٩٥/١٩٩٦ (مستوى العام ١٩٩٦/٩٥)	٢٠,٩ (٥٢)	٢٧,٦ (٣٧)

كلما كان معامل جيني Gini أعلى، كانت اللامساواة أكبر؛ أما التغيرات الموجبة فتشير إلى تعاظم اللامساواة.

(أ) حسب مقاييس أخرى، هناك نمو في اللامساواة في الدانمارك.

(ب) حسب مقاييس أخرى، هناك تقلص في اللامساواة في ألمانيا.

المصدر: استقينا معطيات المملكة المتحدة من تقرير «الميول الاقتصادية» رقم ٥٢٠ (مارس١٩٩٧)، الملحق رقم (٢)، الجدولان (١) و(٢)، ص ٥٣. أما معطيات بقية البلدان فقد استقيناها من OECD، ١٩٩٧ . ب الجدول ١٩، ص ـ ٥١.



وعمال الصناعات التحويلية في الشمال (التفسير «المحلي»)؛ أو تعزى إلى تنامي هجرة اليد العاملة إلى الولايات المتحدة تحديدا، وبخاصة اليد العاملة غير الماهرة (وهذا تفسير «عالمي» آخر).

إن إطار النموذج هـ ـ أ/ س ـ ص يتنبأ بتقارب مردودات عوامل الإنتاج بين شتى البلدان في المدى البعيد عندما تأخذ عمليات المنافسة ونقل الإنتاج مداها، وتفعل فعلها. ويبرز هنا استقصاء مواز، ومثير للاهتمام، بصدد الحقبة السابقة من التكامل العالمي، خلال فترة «الحقبة الزاهية» (الفصل الثاني). لقد شهدت هذه الفترة ما لا سابق له من هجرة العمل، واتساع تدويل التجارة والتدفقات المالية، والتقدم التكنولوجي وانتشاره عالميا. ولقد قام جيفري ويليامسون Jeffrey Williamson بتحليل «أطروحة التقارب» خلال أربع فترات متباينة من التدويل والانفكاك اللذين مر بهما الاقتصاد العالمي منذ ثلاثينيات القرن التاسع عشر (ويليامسون ١٩٩٥، ١٩٩٦). شهدت الفترة من العام ١٨٧٥ حتى العام ١٩١٣ أشد تقارب في الأجور الفعلية (وهذا لا يعني تساويها)، وهو أمر لم يشهد له العالم مثيلا حتى أواخر ثمانينيات القرن العشرين. وبقي هذا التقارب، في جانبه الأعظم، مسألة مقصورة على الشمال ـ الشمال أي تقارب الأجور الفعلية بين العالم الجديد»، في كندا والولايات المتحدة وأستراليا والأرجنتين، و«العالم القديم» في أوروبا الغربية. إن هذا التحليل يعطي بعض الصدقية للفرضية القائلة إن «التجارة هي سبب التقارب»، لكنه يمنح دورا حاسما للهجرة (حيث تشكل التجارة ٣٠ ٪ من التقارب، أما الهجرة فتشكل ٧٠ ٪ من هذا التقارب. ويليامسون، ١٩٩٦، ٢٩٥).

ومن الواضح أن مثل هذه التدفقات في هجرة العمل لم يعد لها وجود، أما الهجرة من الجنوب إلى الشمال فلا تزال متواضعة تماما. ولما كانت شدة مهارة التكنولوجيا في تسعينيات القرن التاسع عشر أقل مما في تسعينيات القرن العشرين فإن الفارق هنا (الذي يجد التعبير عنه، بالنيابة، في مستويات التعليم) لم يؤثر تأثيرا كبيرا على عملية التقارب، كما لم تكن هناك تأثيرات عكسية قوية على معدلات أجور العمل الماهر/غير الماهر أو على أسواق العمل. غير أن ما يؤكده هذا التحليل، مجددا، هو أن عمليات الترابط العالمية المعاصرة، التي تسمى «عولمة» بصورة هلامية، ليست بلا

نظير سابق، برغم أن الطريقة المحددة التي يؤثر بها التطور التكنولوجي الآن على التكامل العالمي لاتزال تثير، بالقوة، قلقا مركزيا أشد.

آليات ومقاييس الارتباط بين الشمال والجنوب: النتائج

هناك عدة طرق لمعاينة ما يمكن أن تسهم به شتى العوامل في ميول سوق العمل وميول توزيع الدخل، المذكورة آنفا. أولا، يمكن لنا أن نعاين كثافة المهارة في صادرات وواردات الشمال: فالشمال ينبغي أن يصدر منتجات (وخدمات) ذات كثافة عالية في المهارة، وأن يستورد منتجات (وخدمات) ذات كثافة ضعيفة في المهارة. ثانيا، يمكن لنا أن نركز الأنظار على تغيرات الأسعار النسبية في المنتجات ذات الكثافة المتدنية للمهارة والمنتجات ذات الكثافة العالية للمهارة: فالسعر النسبي للمنتجات ذات الكثافة المتدنية للمهارة في الشمال ينبغي أن ينخفض، والعكس بالعكس. ثالثا، إن أجور العمل متدني المهارة نسبة إلى أجور العمل عالي المهارة ينبغي أن تنخفض في الشمال. رابعا، إن العمالة في الشمال ينبغي أن تتحول باتجاه المنتوج ذي الكثافة العالية للمهارة، بحيث إن البطالة ترتفع (مؤقتا) بين العمال ذوي المهارة المتدنية. ولكن، خامسا، ينبغي لشركات الشمال أن تستجيب إلى الانخفاض النسبي في أجور العمل غير الماهر بزيادة نسبة مثل هذا العمل في إنتاج كل من قطاع الكثافة العالية للمهارة، وقطاع الكثافة المتدنية للمهارة، مزيلة بذلك تأثيرات النقطة الرابعة إلى حد معين. سادسا، يمكن لنا أن نركز الأنظار مباشرة على ميول التجديد التكنولوجي، وبخاصة في تكنولوجيا المعلومات IT، التي يمكن أن تقود إلى تغير تقني منحاز إلى المهارة (وهذا علاوة على، وإن بصورة مستقلة عن، النمو المحايد الميول في إجمالي عوامل الانتاجية الذي شهدته الاقتصادات المتقدمة على مدى يزيد على مائة عام). أخيرا، يمكن لنا أن نعاين ميول التعليم والمهارة لدى المهاجرين إلى الشمال (أو المهاجرين منه).

إن اللوحة التي ترسمها هذه الجوانب لكبيرة حقا. وإن تحديد، أي من هذه السمات هو الذي يقدم أفضل مقياس أو أبرز مساهمة، ليس بالمسألة الهيّنة. فإن كثرة من هذه المؤثرات الممكنة والتأثيرات المرشحة ذات اعتماد

متبادل شديد، وترابط متعاقب. ثم إن هناك المشكلة الإضافية في وضع فرضيات مضادة ذات صلة. زد على هذا، كيف يمكن قياس المهارة... أتقاس بالتعليم أم بالخبرة أم بتصنيف الوظائف؟ نتيجة لذلك، تتباين تقديرات الأهمية النسبية للمؤثرات تباينا كبيرا، وليس من اليسير إيجازها.

إن الذين يعتقدون بأن التجارة (وبالتالي «العولمة») هي العامل الأهم الذي يتسبب في تدهور الأجور الفعلية في الولايات المتحدة ومحنة العمال غير الماهرين في الشمال كله، إنما يدورون حول بعد واحد. وهناك تحليل أساسي يستخدم مقاربة عوامل المهارة (انظر: وود Wood، ١٩٩٤) اكتشف أن نسبة كبيرة من فقدان عمال الشمال غير المهرة لقوتهم في السوق هي نتيجة لنقل الصناعة التحويلية ونمو التجارة الكونية. ويجادل وود قائلا: إننا حين نأخذ في الحسبان نشاطات الإنتاج ذات المهارة متدنية الكثافة التي طردتها المنافسة خارج البلدان المتقدمة (وهو بهذا ينظر إلى أبعد من النظرة المعتادة إلى تناسبات عوامل الإنتاج القائمة في بقية الصناعات المنافسة للواردات) ونأخذ في الحسبان أيضا حقيقة أن قسما من التغير التكنولوجي الذي يقتصد في العمل في الشمال قد نشأ من حاجة أصحاب الصناعة التحويلية إلى منافسة التجارة القادمة من الجنوب، فإن أكثر من ٢٠ ٪ من انخفاض الطلب على اليد العاملة في الشمال كان عاقبة من عواقب التجارة وحدها. لكن هذا الزعم الذي جاء به وود أثار اعتراضا من جانب دراسة مهمة قام بها زاكس وشاتز (Sacks & Shatz ١٩٩٤)، اللذان يقدران أن مؤثرات الطلب الناجمة عن التجارة على الاقتصاد الأمريكي ذات نسبة أصغر، تقارب ٦ ٪. ويلخص الجدول (٤ ـ ٤) هذه التقديرات التي تضع الحدود القصوى للمدى المقبول عموما عن التأثيرات التي تحفزها التجارة بين ١٠ ٪ و٢٠ ٪.

إن هذه المقاربات تعاين قابليات عوامل المهارة. لذا، ثمة دليل على أن الطلب على العمل قد تحول باتجاه العمال المهرة في البلدان المتقدمة عبر عموم الصناعات (حيث إن حصة المنتوج الذي أنتجته الصناعات ذات العمل متدني المهارة قد هبط، نسبة إلى حصة المنتوج الذي أنتجته الصناعات ذات المهارة العالية) أو من ناحية الطلب داخل الصناعات (حيث بدأت الشركات تبتعد عن العمال غير الماهرين، بحثا عن العمال المهرة) بحيث إن آفاق العمال الأكثر مهارة تبدو قد تحسنت برغم أن عرضهم النسبي قد ازداد. ولكن

اعتمادا على دليل آخر، نجد أن كثافة المهارة في الصناعة التحويلية الأمريكية قد ارتفعت في الطرف العلوي والطرف السفلي من قطاعات الصناعة التحويلية: ويتناقض هذا مع تكهنات نموذج هـ - أ/ س - ص، مشيرا إلى أن تأثيرات التجارة ذات مفعول ليس بالقوي (كروجمان ولورنس، ١٩٩٤، Krugman & Lawrence).

لكن هذه المقاربات محصورة في إطار قابلية عوامل المهارة، ويمكن انتقادها بسبب عدم تركيزها على تغيرات الأسعار. فهنا بالضبط ينبغي لتأثيرات أي تغير في قابليات عوامل الإنتاج أن تفعل فعلها في العادة. إن نموذج هـ - أ/ س - ص يعمل، شكليا، في إطار تعديلات السعر. ولا يوجد أدنى

الجدول (٤ - ٤)

السجال حول تقديرات محتوى عوامل تأثير التجارة مع البلدان النامية على الطلب على العمل في الصناعة التحويلية في الشمال للعام ١٩٩٠ (فارق النسبة المئوية المستمد من الوضع المعاكس المفترض بلا تجارة)

	وود (كل الاقتصادات المتطورة)	زاكس وشاتز (الولايات المتحدة فقط)
- كل العمال	- ١٠,٨	- ٥,٧
- العمال المهرة	-٠,٣	- ٤,٣
- العمال غير الماهرين	- ٢١,٥	- ٦,٢
- العمال غير الماهرين ناقصا العمال المهرة	- ٢١,٨	- ١,٩

المصدر: وود Wood، ١٩٩٥، الجدول (١)، انظر كذلك زاكس وشاتز Sachs & Shatz، ١٩٩٦.

دليل على أن أسعار المنتجات في البلدان الصناعية تحركت وفق النموذج المفترض لأسعار منافسة المستوردات، وهبوط أسعار السلع ذات المهارة المتدنية والعمل الكثيف قياسا إلى أسعار البضائع ذات المهارة العالية والرأسمال الكثيف. ويستخلص البنك الدولي قائلا:

«بالنسبة للصناعات التحويلية في البلدان الصناعية خلال عقدي الثمانينيات والتسعينيات، فإن أسعار البضائع المنتجة باستخدام قدر أكبر

نسبيا من العمل الماهر قد هبطت في معظمها قياسا إلى أسعار البضائع المنتجة باستخدام قدر أكبر نسبيا من العمل غير الماهر. وحتى بعد أخذ تأثيرات التقدم التكنولوجي على الأسعار النسبية بعين الاعتبار، فإن التغير النسبي في الأسعار الذي يعزى إلى التجارة العالمية، قد مال لمصلحة البضائع المنتجة باستخدام العمل متدني المهارة لا تلك المنتجة باستخدام العمل عالي المهارة». (البنك الدولي، ١٩٩٧، ٧٥).

أخيرا، فإن هذه المقاربات تعتمد تناول التوازن الجزئي في حين أن المطلوب حقا هو تحليل التوازن العام وإن محاولات القيام بتحليل هذا التوازن العام (مثل كروجمان Krugman ١٩٩٥، وكلاين Cline ١٩٩٧، ومينفورد Minford، رايلي Riley، ونوويل Nowell ١٩٩٧) أعطت تقديرات قريبة من النهاية العليا للطيف المشار إليه آنفا، حيث تسهم التجارة بحوالي ٢٠ ٪ من تنامي التفاوت في الأجور الفعلية في الولايات المتحدة خلال عقد الثمانينيات. وإن التقديرات عن مؤثرات التجارة هذه هي أعلى من ذلك بكثير عند منفورد ورايلي ونوويل، فهي تشكل ٤٠٪ من انهيار أجور وفرص عمل عمال الشمال غير الماهرين[٨].

هناك بديل عن المقاربة التي تتناول التجارة بوصفها سببا لانهيار الأجور، وذلك بالتركيز على حركات رأس المال في المقام الاول. إن التدفق الخارجي للاستثمار الأجنبي المباشر الذي يقوم بـ «تصدير» الوظائف المحلية إلى مواقع خارج البلاد، إنما يقود، كما هو معتقد في الغالب، إلى نزع تصنيع البلدان المتقدمة وفقدان فرص العمل فيها. ويتجلى هذا الميل في اتساع مقاولات التجهيز الخارجي في العالم وتطور سلاسل القيمة value chains التي تحل محل التجهيز في الوطن. وهكذا يمكن لنشاطات الشركات متعددة القومية أن تحل محل الصادرات الوطنية إلى البلدان الأخرى عن طريق مواقع الإنتاج خارج البلاد التي تقوم بالإنتاج والتجهيز المباشرين. وكما رأينا في الفصل الثالث، ثمة دليل على اطراد نمو هذا الميل، لكن تحليل أهميته بالنسبة للاقتصاد الأمريكي يشير إلى أن الشركات الأمريكية، كما يبدو، لم تستبدل العمال المحليين بالعمال الأجانب على نطاق واسع (انظر مثلا: فينسترا وهانسون Feenstra & Hanson، ١٩٩٦). والحق إن عدد العمال الأجانب في الشركات ذات الملكية الأمريكية

بلغ ذروته في أواخر عقد السبعينيات. ولربما كان هذا الميل أكثر أهمية بالنسبة إلى بعض الاقتصادات الأوروبية الصغيرة واليابان، لكن المشكلة هي كيف نثبت أن هذا النشاط المحدد، وليس عوامل أخرى، هو الذي أدى إلى تفاوت الأجور.

وما عدا هذه المؤثرات «العالمية» المعتدلة، فإن بقية انهيار الطلب على العمل غير الماهر وانهيار الأجور، يمكن أن تعزى إلى «أسباب داخلية». إليكم الآن البعد الرئيسي الثاني الذي ينطوي على تفسير، وهو: التغير التكنولوجي المعزّز للمهارة. ومن هذا المنظور فإن «نزع التصنيع» هو، جزئيا على الأقل، عاقبة من عواقب تأثير التفاوت في معدلات نمو الإنتاجية في الصناعات التحويلية والخدمات، هذا التفاوت الذي مسّ الاقتصادات المتقدمة بوجه خاص. وإن أولئك الاقتصاديين الذين يوقنون بالتقديرات عن ضعف تأثير التجارة، يعتقدون أن ثمة مغالاة في وزن أهمية «القدرة التنافسية العالمية». فهم يرون أن العوامل «المحلية» أهم، ولما كانت النسب المقبولة عموما التي تعزى إلى مقدار تأثير التجارة تتراوح بين ١٠ إلى ٢٠٪، فلابد، إذن، من أن يكون ما بين ٨٠ إلى ٩٠ ٪ من المؤثرات محليا وتكنولوجيا في منشئه (كروجمان ولورنس ١٩٩٤، لورنس وسلوتر Lawrence & Slaughter، ١٩٩٣). غير أن تقدير ذلك ليس مباشرا.
فالتقدير إما مشتق بالواسطة في معادلات، وإما إنه يبرز كحصيلة «متبقية» عن دالة إنتاج. وهكذا فإن التغير التكنولوجي المساند للمهارة مستنبط ذهنيا كسبب مؤثر، بدل أن يكون مشتقا اشتقاقا تجريبيا مباشرا. وإن تدني معدلات نسبة التجارة إلى إجمالي الناتج المحلي بين الشمال والجنوب هي التي تقوم هنا مقام خلفية للفرضية المضادة.

ومن الواضح تماما أن هذا النمط من التحليل ليس مرضيا بالكامل. لكنه ينفع في الإشارة إلى أن الأهمية النسبية للعوامل الكونية هي، على الأرجح، أقل من الأهمية النسبية للعوامل المحلية، حتى عند استخدام طيف من التقنيات المتطورة للنمذجة الاقتصادية والنمذجة القياسية الاقتصادية. لكن ثمة مشكلة واحدة هنا وهي أن التحليلات التي تسبغ أهمية أكبرعلى تأثيرات التجارة العالمية، مثل تحليلات وود (Wood١٩٩٥) المذكورة آنفا، «تحسب» أصلا حساب بعض التغير التكنولوجي في

تقديراتها لأنها تقوم بتعديل الفرضية المضادة، وذلك بإدخال التغير التكنولوجي المزيح للمهارة، الذي تحفزه، على نحو غير مباشر، التجارة العالمية مع الجنوب. وهكذا فإن التجارة والتغير التكنولوجي متمازجان ومعتمدان على بعضهما اعتمادا متبادلا، وعليه فإن هذه التقديرات لا يمكن أن تزيد على تخمينات ذهنية. هذا الوضع يترك المجال لتفسيرات بديلة. ولو قبلنا مؤقتا بأن تأثيرات التجارة تتراوح حقا بين ١٠ إلى ٢٠ ٪، فإن التقديرات عن تأثيرات الهجرة (وهذا تفسير «عالمي» آخر) لا تضيف إلى ذلك الشيء الكثير (بورخاس، فريمان وكاتز، ١٩٩٧). غير أن التحليل الاقتصادي التقليدي يغفل تفسيرات أخرى ممكنة تتجاوز التقدير غير المباشر للمتغير المتبقي عن التغير التكنولوجي.

إن هذا المستوى العالي، المركّب، من التحليل يفتقر إلى أي تركيز على الإستراتيجيات الفعلية للشركات الشمالية، كأن يكون ذلك تعاملها مع اليد العاملة مثلا. فلقد شهدت الفترة منذ عقد السبعينيات هجوما لا نظير له من مصالح الأعمال على العمال، وبخاصة في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة. وإن إثارة هذه النقطة تستثير أيضا قضايا بنيوية أخرى، بما في ذلك دور القدرة التساومية والتحرك الجمعي. ولا يمكن تفسير كل التعديلات من داخل إطار سوق العمل وحده (هاول و وولف Hawell & Wolf، ١٩٩١). فالفترة الممتدة منذ الصفقة الجديدة [في عهد الرئيس روزفلت] حتى منتصف عقد الستينيات في الولايات المتحدة، كانت فترة التكيف والتوفيق بين الشركات والعمال، وقد تميزت بقبول كل طرف بالمصالح المشروعة للطرف الآخر في إجراء نشاطات الأعمال وفي المساومة الاجتماعية العريضة في السياسة الاقتصادية بوجه أعم (رو Roe ، ١٩٩٤)، القسم الثالث، كورتن (Korten ١٩٩٥، ص ١ ـ ١٤). لكن هذه المساومة فسخت فسخا متعمدا في أواسط عقد السبعينيات، وبخاصة في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، وذلك في اللحظة التي بدأت فيها الزيادات المشار إليها آنفا في شقة اللا مساواة بالبروز.

ما هي الصلة الممكنة بين فقدان عمال الصناعة التحويلية غير الماهرين لقوتهم في السوق، من جانب، وتدهور الأجور الفعلية، عموما، من

جانب آخر؟ إن فسخ المساومة التاريخية المذكورة أعلاه شهد تجدد الهجوم على شروط عمل العمال الأمريكان، وفك القيود المفروضة على امتيازات ورواتب المدراء. وقد تولى (ديفيد جوردون David Gordon، ١٩٩٦) توثيق عواقب ذلك بشكل مفصل. ويقول جوردن إنه على الرغم من أن إدارة الشركات الأمريكية كانت تلهج بالحديث عن «تقليص» الإدارة، فإن الوقائع الفعلية تكذب ذلك. فقد حصلت زيادة في أعداد ومستويات موظفي الإدارة والاشراف. وهناك أدلة مشابهة من المملكة المتحدة تعضّد هذا التحليل (جالي وآخرون Gallie et al، ١٩٩٨). زد على ذلك أن فاتورة أجور هذه الزمرة من المدراء قد توسعت على حساب العمال أنفسهم الخاضعين للإدارة والإشراف. وفي هذا الإطار تبلورت استراتيجية الشركات بالتقويض المتعمد لأجور عمال الإنتاج، وتقليص عدد العاملين في فروع المحل التجاري. وأدى ذلك في الوقت ذاته إزالة القيود عن إدارات الشركات لزيادة مرتباتها بسرعة. واقترن ذلك بتحويل المدخرات الأمريكية إلى سندات أسهم وازدهار البورصة، مما أعطى تغذية إضافية لمداخيل حملة الأسهم. حصيلة ذلك تعاظم اللامساواة في الولايات المتحدة، وتعاظمها أيضا، وإن بدرجة أقل، في المملكة المتحدة وأماكن أخرى في أوروبا.

نلمح هنا بذور تفسير بديل للكثير مما حصل من انعطاف ضار بالعمال غير الماهرين وتخفيض للأجور الفعلية في الشمال. وهو أيضا تفسير «محلي» المنشأ بشكل جازم. ويعلل هذا التفسير نسبة الـ ٨٠ أو ٩٠٪ المفقودة، والمكملة للنسبة المتبقية التي تعزى إلى التقدم التقني.

لكن هذا التفسير ذاته لا يخلو من مشاكلة. فلعله يقلل من شأن حجم التقليص الحاصل في إدارة الشركات في الولايات المتحدة. ذلك أن هناك دراسات أخرى تشهد على حصول تقليص حقيقي في شرائح الإدارة. كما أن هذا التفسير يغفل واقع الزيادة الحاصلة في الوظائف ذات الدرجة العليا، التي جاءت ثمرة نمو عمال الدرجة التقنية في المزيد من عمليات التصنيع المتطورة، والذين يصنفون في العادة ضمن درجات موظفي الإشراف والإدارة. زد على هذا أن التجربة الأوروبية متنوعة، وعليه فإن من المثمر أن نعالج ذلك، الآن، بتفصيل أكبر.

التجربة الأوروبية

غالبا ما يقارن الوضع في أوروبا (عدا المملكة المتحدة) بالوضع في الولايات المتحدة من ناحية «انعدام مرونة» أسواق العمل الأوروبية. ذلك أن الهبوط الحاد في نسبة العمالة في الصناعة التحويلية (رغم أن الأرقام المطلقة بقيت على حالها منذ العام ١٩٧٠)، بموازاة ازدياد إجمالي العمالة المدنية، والتدني النسبي لمستويات البطالة في الولايات المتحدة، يعني أن البلاد قد امتصت النمو القوي لعرض العمل فيها. لكن ذلك تحقق على حساب جمود الأجور، واتساع هوة التباين بين المداخيل ووجود قدر ملحوظ من الفقر وسط العمال. أما الاتحاد الأوروبي، بالمقابل، فقد شهد هبوطا نسبيا ومطلقا في العمالة في الصناعة التحويلية، وزيادة طفيفة جدا في إجمالي العمالة، بموازاة معدلات بطالة عالية. لكن اللامساواة في مستويات الأجور والدخل لم تتقلب بحدة على العمال. وتحال هذه الفوارق بين الولايات المتحدة وأوروبا إلى «مرونة» النظام الأمريكي القادر على امتصاص النمو في عرض العمل بموازاة تعديل الأجور باتجاه الانخفاض، وإلى «انعدام مرونة» النظام الأوروبي الذي يحافظ على مستويات أجور العمال المشتغلين، بموازاة عجزه عن خلق فرص عمل كافية أو الحفاظ عليها (زيبرت Siebert، ١٩٩٧).

إن هذه الصورة التي تلوح مكتملة نوعا ما، تتعقد بالوقائع، التي أشرنا إليها آنفا، حول النمو المتباين في اللا مساواة وسط اقتصادات الاتحاد الأوروبي. إن أي تحول في الطلب من العمال الأقل مهارة إلى العمال الأكثر مهارة قد ولّد تأثيرا متباينا على سلم الأجور الأوروبي تبعا للطابع الخاص الذي يميز سوق العمل في كل بلد (البنك الدولي ١٩٩٧، ص ٥٤ ـ ٥٧). وكما أشار نيكل وبيل (Nickell & Bell، ١٩٩٦)، فإن سجل المملكة المتحدة من ناحية بطالة العمال غير الماهرين، رغم المرونة الظاهرة للأجور فيها، كان أسوأ من حالة الأنظمة «المتحجرة» للأجور مثل هولندا وألمانيا (ص ٣٠٣). ونلاحظ على وجه الخصوص أنه بينما كان مستوى بطالة العمال غير الماهرين في ألمانيا مماثلا لمستواه في الولايات المتحدة خلال عقد الثمانينيات (وأدنى من مستواه في المملكة المتحدة)، فإن الأجور الفعلية الألمانية للمرتبة

العشرية الأدنى من العاملين الذكور، ازدادت. ويثير هذا الوضع السؤال التالي: كيف استطاعت ألمانيا أن تحافظ على مستوى أجور العمال غير الماهرين ـ علما بأن هذا المستوى كان في مطلع عقد التسعينيات يوازي ضعف ما يعادله من مكافيء القدرة الشرائية في الولايات المتحدة؟

يقول نيكل وبيل إن ذلك يرجع إلى طبيعة نظام التعليم والتأهيل المهني في ألمانيا، الذي ينتج توزيعا مكثفا للرأسمال البشري أكثر مما تفعل النظم المثيلة في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة. وهذا بدوره يعني أنه لا توجد شريحة كبيرة من قوة العمل عاجزة عن متطلبات العمالة الناشئة عن التغير التقني السريع. إن نظم التعليم والإعداد المهني في ألمانيا وهولندا وسويسرا تحرص حرصا شديدا على الحفاظ على مستويات عالية للنصف الأسفل من سلم القابليات ابتغاء إيصال كل التلاميذ إلى مستويات مقبولة من الانجاز، وهي مستعدة أيضا لتكريس الموارد اللازمة لهذه المهمة. وهكذا نجد أن ثمة صورة مغايرة عن سجل المهارة في هذه البلدان، كما نجد تعريفا عمليا مختلفا، من نواح عدة، لمفهوم «المهارة». كما أن ارتفاع مستوى مهارة المشغّلين الوسيطين وموظفي الإشراف يساعد على رفع إنتاجية قوة العمل الأدنى تأهيلا، مما يرفع عموم الإنتاجية فوق مستوى نظرائهم العاملين في الشركات المماثلة من الناحية التكنولوجية في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة. ويساعد ذلك في إدامة الأجور العالية للعمال الأقل مهارة في ألمانيا قياسا إلى الولايات المتحدة، كما يساعد على خفض معدلات البطالة دون مستوى المملكة المتحدة، برغم أن كل هذه البلدان تشهد ابتعادا متماثلا عن الطلب على العمال غير الماهرين.

ويتمكن نيكل وبيل (١٩٩٩) ثم نيكل (١٩٩٧) من توضيح طبيعة البطالة في أوروبا، عبر إلقاء نظرة أعم على تباين الطبيعة المؤسساتية لعمليات سوق العمل داخل أوروبا. فالكثير من خصائص سوق العمل التي تدرج عادة تحت عنوان «انعدام المرونة» ـ مثل التدابير الصارمة لحماية العمالة، والتشريعات العامة حول معايير سوق العمل، أو المستويات السخية لمدفوعات البطالة (طالما كانت هذه الضوابط مقرونة بضغوط على العاطلين للبحث عن عمل) أو ارتفاع مستوى الانتماء للنقابات (طالما كانت المستويات العالية للتنسيق حول المساومة على الأجور، وبخاصة بين أرباب

العمل، تصد ذلك) ـ إن هذه الخصائص لا تمارس أي تأثير ملحوظ على البطالة، وبخاصة بطالة العمال غير الماهرين: إن هذه النماذج مختلفة بعض الشيء عن نموذج الولايات المتحدة، الأمر الذي يشير إلى إمكان وجود مشكلة مختلفة وتفسير مختلف[٩].

القدرة التنافسية العالمية والعولمة

إن مسألة استمرار «القدرة التنافسية العالمية» لاقتصادات الشمال تكمن في صلب القلق من تأثيرات نمو التجارة بين الشمال والجنوب. وكما ذكرنا، آنفا، فإن مسألة القدرة التنافسية العالمية نمت مع نمو الخشية من تأثيرات العولمة، فهما إذن تطوران متوازيان. غير أن هناك خمسة ميول مستقلة نسبيا يمكن على الأرجح أن تفسر بالتحديد سبب هذا التنامي في خطاب القدرة التنافسية.

الميل الأول، والأكثر بداهة، يتعلق بانتهاء الحرب الباردة. فخلال فترة الحرب الباردة كانت القدرة التنافسية تطرح بلغة جيوسياسية في الأساس: فالصراع بين الكتلتين الأيديولوجيتين ـ السياسيتين الرئيستين حبس كل قضايا العالم المتبقية في مواجهة جيو ـ عسكرية واحدة. وما إن زالت الحرب الباردة، حتى برزت الفوارق بين البلدان إلى المقدمة بشكل جديد، وبخاصة الفوارق بينها من ناحية أدائها الاقتصادي مقاسا بـ«القدرة التنافسية».

أما التطور الثاني المهم فهو اعتبار أن مبادرات «السياسة الصناعية» الضخمة، واسعة النطاق ذات طبيعة فاشلة. فقبل خمس وعشرين سنة كان التحليل الاقتصادي الانتقادي يعنى بمختلف السياسات الصناعية ومبادرات إعادة الهيكلة من جانب الدول. أما الآن فقد باتت تُعدّ تجسيدا للفشل بعينه (برغم أننا لا نؤيد الرأي القائل إن كل مبادرات السياسة الصناعية كانت فاشلة بالمرة). في أعقاب ذلك أخذ التشديد على «القدرة التنافسية» يمسك بتلابيب التفكير في كل من القطاع الخاص والأوساط الحكومية إزاء الشؤون الاقتصادية: اقتصار التدخل على تحسين عمل الأسواق.

أما الميل الثالث فهو الاتجاه نحو سياسة اللبرلة والخصخصة، من ناحية التغييرات المؤسساتية المحلية. وبرغم أنه يقال، غالبا ، إن ذلك جاء نتيجة للتدويل بل حتى لعولمة النشاط الاقتصادي، فإننا نميل إلى القول إن هذه

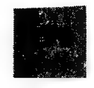
التغييرات جاءت أساسا بدفع من قرارات وتغييرات سياسية محلية (انظر: طومبسون Thompson ، ١٩٩٧). وأيا كان السبب، على أي حال، فالنتيجة هي إحياء التركيز على المنافسة وحل المشكلات الاقتصادية على أساس السوق.

وأما القضية الرابعة فتشتمل على «النجاح» النسبي لمنظمات الضبط والإدارة الاقتصادية العالمية، وهي منظمات حكومية مشتركة أساسا، تولت التحكم بالاقتصاد العالمي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، (مثل منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD، والجات/منظمة التجارة العالمية، وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي). أدت نشاطات هذه المنظمات إلى فتح اقتصادات العالم بشكل عام بعد إزالة أو تخفيف الحواجز الحمائية عن النشاط الاقتصادي. وفي ظل غياب الحواجز الجمركية أو النواظم المقيدة لرأس المال، انكشفت المنافسة الاقتصادية الخبيئة في مختلف البلدان، مما زاد في حرصها على هذا الجانب من اقتصاداتها.

واخيرا، فإن تزايد التبعية المتبادلة والتكامل بين كبرى الاقتصادات في العالم منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، رغم محدودية هذه العملية، قد سهل الإعلان، مجددا، عن أهمية القدرات التنافسية النسبية لمختلف البلدان. وعليه، ثمة علاقة واضحة بين تنامي الاهتمام بالقدرة التنافسية العالمية وتنامي «العولمة»، وهو أمر سنعود اليه بعد حين. ونبدأ، أولا، بأن نعرض، بتفصيل أكبر، السبل الرئيسية لبحث قضية «القدرة التنافسية العالمية» في أدب الاقتصاد السياسي العالمي، نظرا لأن ذلك يمكن أن يشكل إطارا مبتكرا لبقية التحليل. بعد ذلك ننتقل إلى معاينة تلك الأدبيات الاقتصادية التي تنطوي، تحديدا، على تصورات متباينة عن القدرة التنافسية العالمية وتركز على دراسة هذه القدرة عينها. ولسوف ندير المناقشة واضعين المملكة المتحدة في مقدمة البحث، لما تشكله من مثال مثير، ولكن في إطار عالمي مقارن.

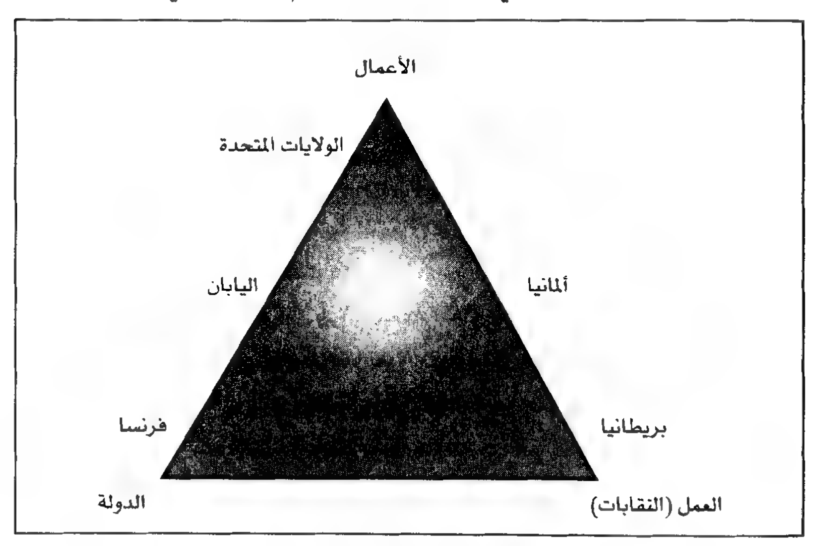
أطر تفسير القدرة التنافسية العالمية

يمكن توصيف أول إطار تفسيري بـ «مقاربة المصالح المحلية». يبحث هذا الإطار، من حيث الجوهر، في منابع القدرة التنافسية العالمية، ويلتمسها في تشكيلة العلاقات المحلية بين «جماعات المصالح» أو «الشركاء الاجتماعيين». ويتضح هذا الاطار في الشكل (٦ ـ ٤) اعتمادا على مخطط



جيفري هارت Jeffrey Hart لمواقع الاقتصادات الصناعية المتقدمة في فترة ما بعد الحرب، حيث تتمثل جماعات المصالح، في هذه الحالة، بشركات الأعمال والعمل والدولة.

يشكل هذا الإطار جزءا من متن كتابات كثيرة في أدب الاقتصاد السياسي العالمي التي تؤكد على نماذج وعمليات مشابهة لفهم النتائج بالنسبة لأداء الاقتصاد القومي. استنادا إلى هذا التحليل، فإن البلدان التي يطغى على تنظيمها الاقتصادي تعلق حصري بجماعة محورية واحدة تعاني كثيرا، بالقياس إلى تلك البلدان التي يمتاز فيها التنظيم الاقتصادي بتوازن مرتكز



الشكل (٦ ـ ٤)
مقاربة المصالح المحلية

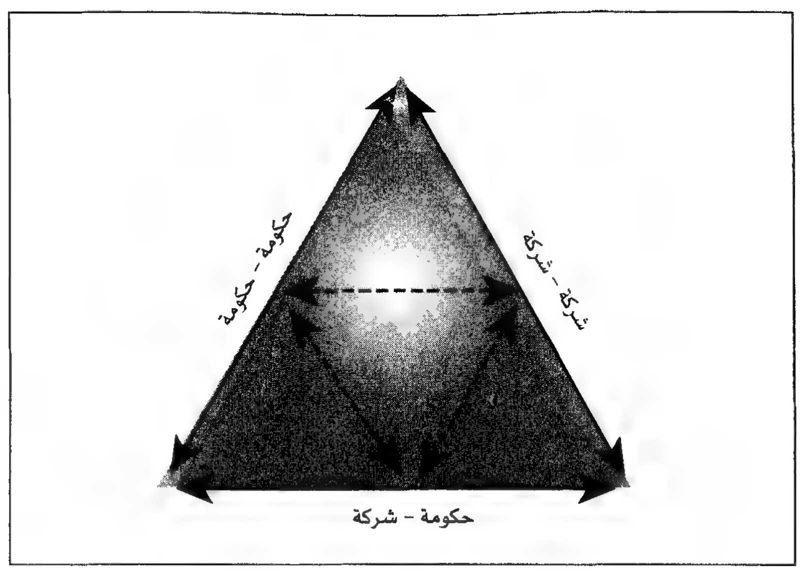
المصدر: هارت، ١٩٩٢، ص ٢٨١.

إلى قاعدة أوسع. وإن الخيار الإستيراتيجي المتاح للولايات المتحدة وبريطانيا مثلا، لتحسين أدائهما التنافسي يكمن في الانتقال إلى موقع شبيه بذلك الذي تحتله، أصلا، اليابان وألمانيا على التوالي.

هناك ملاحظات انتقادية عدة يمكن قولها عن هذه المقاربة. فعلى حين لا يمكن إنكار استمرار فائدة هذه المقاربة، فإن النتيجة الإجمالية تبدو

قديمة. فبريطانيا، مثلا، لم تعد قائمة في الوضع المبين ـ باعتبارها مرتهنة للعمال ـ مع ذلك فإن أداءها لم يتحسن كثيرا، ولا تزال تعاني تدهورا نسبيا. كما أن موقع ألمانيا واليابان يتقلب من ناحية الوضع «المتوازن»، بل إن اقتصاد هذه الأخيرة، على وجه الخصوص، يتعثر. زد على هذا إن دقة مخطط المواقع الأصلية هي موضع تساؤل أصلا. فهل كانت الدولة خلوا من أي أهمية بالنسبة لنجاح ألمانيا الاقتصادي في فترة ما بعد الحرب، كما يوحي هذا المخطط؟ ويمكن قول تعليقات مماثلة عن الولايات المتحدة. ثم إن الدور الأساسي الذي لعبته الدولة في اليابان قد بولغ فيه كثيرا. وعلى العموم، يعتمد هذا التحليل على تشكيلة خاصة من التسويات الاجتماعية في كل بلد بعد الحرب، وهي تشكيلة تآكلت الآن بفعل تغييرات السياسة الليبرالية الجديدة وتطورات التكامل عالميا. وعلى حين أن عواقب تأثير هذه العناصر، في القدرة التنافسية العالمية المقارنة، تبدو غامضة، فإنها تضعف الثقة في النموذج (الموديل) كما هو مرسوم. غير أن من المهم الإقرار بأن النقطة المركزية في هذا التحليل ـ أهمية التوازن بين جماعات المصالح الاجتماعية ـ تحتفظ بمكانتها حتى لو تآكلت قاعدتها.

أما المقاربة الثانية فتركز على التفاعلات بين الفاعلين الأساسيين في إقامة العلاقات الاقتصادية العالمية عوضا عن المحلية. إن الأطراف الفاعلة هنا أضيق مما في الشكل (٦ ـ ٤). ففي الشكل (٧ ـ ٤) ثمة فاعلان أساسيان مشخصان ـ هما الحكومات والشركات ـ أما القضية فتتمحور في العلائق فيما بين الاثنين. ويقول ستوبفورد Stopford وسترينج Strange، اللذان يعتمد الشكل (٧ ـ ٤) عليهما، إن مفتاح القدرة التنافسية العالمية الآن يكمن في الزاوية اليمنى السفلى من هذا الشكل. إن علائق الحكومة ـ الشركة (أو علائق الشركة ـ الشركة، ولكن بدرجة أقل) هي التي تؤلف الحلبات التي تتخذ فيها القرارات أو يخاض فيها الصراع لأجل اتخاذ القرارات في سبيل القدرة التنافسية العالمية. ويرى المؤلفان أن كلا من المزايا المقارنة والمزايا التنافسية هي التي تكيف القدرة التنافسية العالمية وتشرطها (برغم أن الفوارق بين المزايا المقارنة والمزايا التنافسية أو الوزن النسبي المنسوب إلى كل واحدة منهما ليست محددة تحديدا علميا في تحليلاتهما. انظر أدناه). زد على ذلك أنهما يركزان الانتباه عن كثب، وبوجه خاص، على تكتيكات واستراتيجيات الأعمال عند الشركات متعددة القومية،

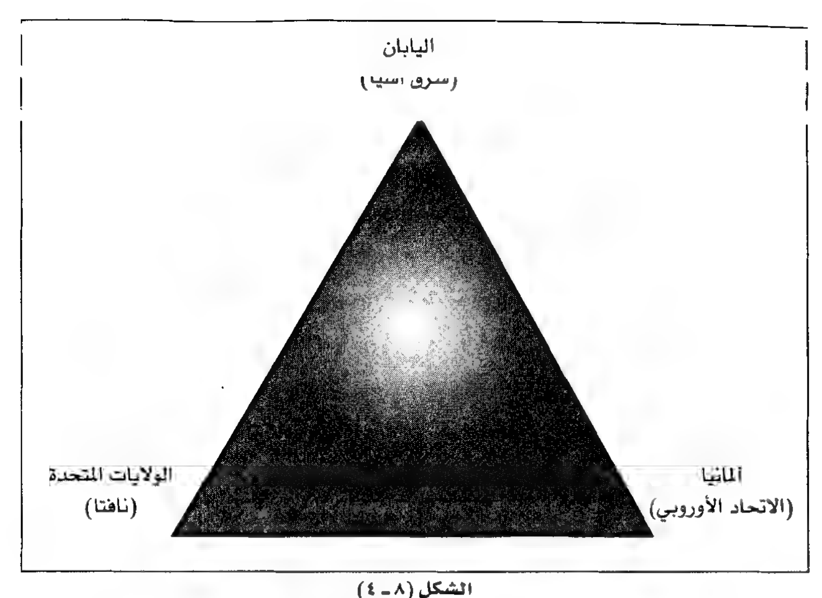


الشكل (٧ ـ ٤)
مقاربة تفاعلات الفاعلين

المصدر: ستوبفورد وسترينج ١٩٩١، ص ٢٢

ولكن من غير أن يغفلا دور الشركات المحلية الصرف. هناك سمة أخرى تميز مقاربة ستوبفورد وسترينج، هي التقليل من التفاعلات بين الحكومات بوصفها الموضع الاستراتيجي لصراعات القدرة التنافسية العالمية.

تتسم مقاربة تفاعلات الفاعلين الموضحة في الشكل (٧ ـ ٤)، ببعض الحسنات الجلية. لكن التحليل يعاني أيضا مواطن ضعف عدة. فأولا، إن تحليل تفاعلات الحكومة ـ الشركة ينصب على العلائق بين الاقتصادات الأقل تطورا والشركات متعددة القومية بشكل عمومي، بحيث يؤول ذلك، نوعا ما، إلى إهمال دور حكومات البلدان الأكثر تطورا باعتبارها لاعبا استراتيجيا متواصلا، قائما بذاته. ثانيا، إن تعقيدات الاستراتيجيات والتكتيكات والقرارات الموضعية وردود الأفعال الحكومية، وما شاكل، مما يجري استقصاؤه في التحليل، لا تتضح بيسر في أي تعميم. ويركز التحليل على الفاعلين على حساب البنى، وبذا فإنه لا يلقي سوى القليل من الضوء على الطبيعة العامة للاقتصاد المدوّل الذي ينشط فيه الفاعلون. وعليه، فإن



الشكل (٨ ـ ٤)

المقاربة الجيو ـ اقتصادية

المصدر: مأخوذ عن ساندهولتز وآخرون Sandholtz et al، ١٩٩٢.

مصادر القدرة التنافسية متعددة، تستعصي على التشخيص المنهجي. فهي كلها «عملية معقدة» تفتقر إلى نموذج (موديل) بسيط يوضح الاتجاه الذي يمكن أن تقود إليه العملية، ذهنيا أو عمليا.

أما المقاربة الأخيرة التي نبحثها في هذه الفقرة فمبينة في الشكل (٨ ـ ٤). تركز المقاربة الجيو ـ اقتصادية على الترابطات الإستراتيجية بين الكتل/البلدان الثلاث الرئيسية اللاعبة في النظام العالمي: أي الكتل الثلاث. يعنى هذا التحليل، الذي قام به ساندهولتز Sandholtz وآخرون العام ١٩٩٢ (يعرف جماعيا باسم: مائدة بيركلي المستديرة عن الاقتصاد العالمي BRIE) عناية كبرى، طاغية، بإعادة تحديد طبيعة الأمن الدولي، حيث تعدّ قضية القدرة التنافسية العالية حاسمة في هذا الشأن.

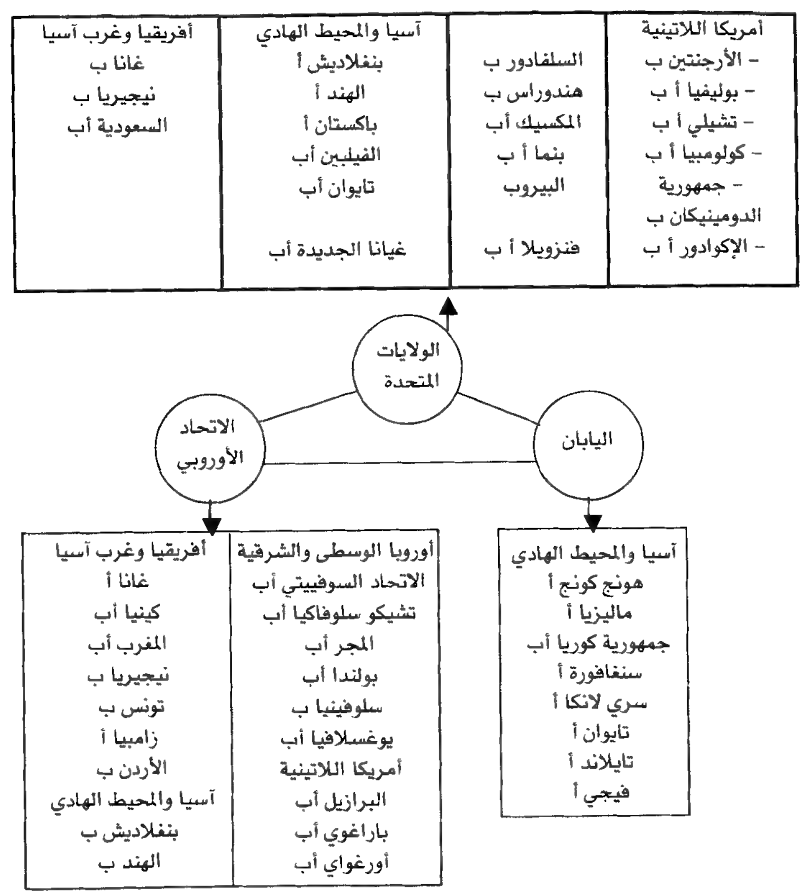
هناك مسألتان تحفزان هذا التحليل: انتهاء الحرب الباردة، وانحدار هيمنة الولايات المتحدة. تعد القضية الأولى بمنزلة بشير بإمكان انتهاء الشأن الجيوسياسي، نظرا لحلول الشأن الجيو ـ اقتصادي الجديد،

المعتمد على القدرة التنافسية العالمية، محله. وبهذا يحصل تحول من نظام التنافس بين الدول/ الكتل المدفوع باعتبارات عسكرية طاغية، والقائم على اختلافات عميقة إيديولوجية واختلافات تنظيمية في المنظومات الاجتماعية الاقتصادية، إلى نظام يتمحور حول التنافس الاقتصادي «السلمي» بين الدول/ الكتل، فيما تتحول الشؤون العسكرية إلى عنصر ثانوي (في المقام الأول على الأقل) ملحق بذلك. أما القضية الثانية فتشمل قدرة الولايات المتحدة على «إدارة» النظام الجديد الناشئ، وتقرير أمنها بالذات. ويقدم تدهور الهيمنة بوصفه تدهورا في القدرة الاقتصادية وخسارة القدرة التنافسية العالمية. وعليه فالعلاج واضح: إعادة تحفيز الاقتصاد الأمريكي. ولكن كيف؟ إن هذا السؤال يشغل عقول المحللين الأمريكان أصلا منذ عقد السبعينيات.

تتسم المقاربة الجيو - اقتصادية بمزية وضع قضية القدرة التنافسية بصورة متوازية داخل نظام عالمي يستمر فيه تنافس الدول/ الكتل بين الدول الصناعية المتقدمة استمرارا طاغيا. وينصب جهد هذه المقاربة على البحث في العواقب المحتملة التي تنجم عن تباين أو تشابه السجل التنافسي بين دول الكتل الثلاث (من ناحية تبعاته الأمنية)، عوض التركيز على الأسباب المولّدة لتباين القدرة التنافسية (برغم أن المقاربة لا تغفل هذا العنصر بأي حال). وبرغم أن النقاط العقدية في الشكل (٨ ـ ٤) تتمثل ببلدان منفردة (اليابان، الولايات المتحدة، ألمانيا)، فإن التحليل يتميز بربط هذه النقاط بتشكيل كتل اقتصادية معينة (وهي مشار إليها باعتبارها: شرق آسيا، نافتا، والاتحاد الأوروبي). ثمة مشكلة محتملة هنا وهي إن كانت الكتلة الآسيوية الشرقية المتمحورة حول اليابان، قيد النشوء أصلا: فالأحداث الأخيرة في شرق آسيا تبدو كأنها قد قوضت هذا الإمكان. أما الاتحاد الأوروبي فهو الكتلة الأكثر تماسكا (انظر الفصل الثامن)، في حين أن كتلة نافتا (NAFTA) متخلفة عن ركب الاتحاد الأوروبي من ناحية بناء المؤسسات. وإن كانت ثمة كتلة في شرق آسيا تشكل حول اليابان، فإنها مسوقة بالنشاط التجاري لا ببناء مؤسساتي. ذلك أن «الطريق الآسيوي» يتحاشى البناء الصريح والمعقد للمؤسسات، كما أن منظمة التعاون الاقتصادي لمنطقة آسيا ـ الهادي (APEC) ترفض ذلك، على سبيل المثال (يامازاوا Yamazawa، ١٩٩٨).

استقصاء المقاربة الجيو ـ اقتصادية

تمثل المقاربة الجيو ـ اقتصادية أكثر السبل المثمرة نفعا في دراسة مسألة القدرة التنافسية العالمية وتبعاتها. أشرنا في الفصل الثالث إلى أن الكتل الثلاث، وحدها، مسؤولة عن ٦٠ ٪ من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر



أ ـ من ناحية المعدل الوسطي للتدفق الداخلي للاستثمار الأجنبي المباشر، ١٩٨٨ ـ ١٩٩٠

ب ـ من ناحية التدفق الداخلي لأسهم الاستثمار الأجنبي المباشر ١٩٩٠.

الشكل (٩ ـ ٤)

عناقيد الاستثمار الأجنبي المباشر لدول الكتل الثلاث للعام ١٩٩٠ (الاقتصادات التي يهيمن فيها بلد من كتلة الثلاث على التدفقات والأرصدة الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر)

المصدر: قاعدة معلومات الأونكتاد

خلال النصف الأول من عقد التسعينيات، و٦٦ ٪ من التجارة في العام ١٩٩٦، و٧٥ ٪ من إجمالي الناتج القومي في العالم. ومنذ منتصف عقد الثمانينيات، نما الاستثمار الأجنبي المباشر نموا هائلا بزّ نمو التجارة، وهو يبرز الآن بوصفة القوة المركزية المحركة في الاقتصاد العالمي. وبرغم أن نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر قد ضعف بعض الشيء في مطلع عقد التسعينيات، وتحول جريانه بدرجة أكبر تجاه الدول الواقعة خارج الكتل الثلاث، فإن النموذج القديم عاد ليوطد نفسه من جديد بعد العام ١٩٩٢ (انظر الشكل (٢ ـ ٣) آنفا.

زد على هذا، أن الهيمنة داخل الكتل الثلاث تعزز أكثر بالتدفقات التكميلية المهمة للاستثمار بين الكتل الثلاث، ومجموعة غير متصلة جغرافيا من البلدان «المرتبطة». وما إن حل منتصف عقد التسعينيات، حتى أخذت في البروز عناقيد منفصلة نسبيا من الدول الرئيسية الناشطة أو التابعة، وهي مستقرة وغير متصلة جغرافيا. ويوضح الشكل (٩ ـ ٤) الطابع الجوهري لهذه العملية، حيث يحدد لنا أي دولة من الدول الأعضاء في الكتل الثلاث تهيمن على الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، في بلدان محددة (والذي كانت توازيه تدفقات تجارية بشكل أكثر كثافة).

وهكذا بينما كانت علاقات الاستثمار (والتجارة) ضمن الكتل الثلاث كثيفة عمليا، كان يبرز نموذج ارتباطات منفصلة ولكن قوية بين كل واحد من أعضاء الكتل الثلاث، من جانب، وعناقيد من بلدان مهمشة، من جانب آخر. وكانت مجاميع البلدان هذه تنزع إلى أن تكون محددة إقليميا ومجاورة لهذا العضو، من الكتل الثلاث، أو ذاك. علاوة على هذا، يدل ذلك على الافتقار النسبي للتكامل الكوني في تدفقات وأرصدة الاستثمار الأجنبي، نظرا لأن العناقيد تتسم بانقطاعات جغرافية وإقليمية في العلائق بين البلدان. وكانت اتجاهات علائق الاستثمار الأجنبي المباشر تتحرك، أولا، بين بلدان الكتل الثلاث ذاتها، ثم ثانيا، بين هذا البلد أو ذاك من الكتل الثلاث وبين عنقود الدول التابعة، لا بين عناقيد هذه الدول الأخيرة نفسها. وهكذا فإن أقوى علاقات التجارة والاستثمار لدول الاتحاد الأوروبي، وأشدها كثافة، تقوم فيما بين بلدان الاتحاد الأوروبي ذاتها، ثم بينها وبين بلدان أوروبا الشرقية وبعض بلدان شمال أفريقيا. وإن أقوى وأكثف علاقات الولايات المتحدة تقوم مع بلدان نافتا الأخرى وبقية بلدان أمريكا

اللاتينية (وبعض بلدان آسيا). أخيرا، فإن أقوى علاقات اليابان تقوم مع بلدان شرق آسيا الأخرى، وبخاصة من ناحية الاستثمارات.

الواقع، بعد إنجاز هذا التحليل، طرأ بعض النمو على علاقات التجارة والاستثمار داخل العناقيد المذكورة، كما هي الحال مثلا بين عناقيد البلدان الواردة في الحقول المربعة في الشكل (٩ ـ ٤). ولسوف يلاحظ القارئ النبيه أن البرّ الصيني غير مدرج في قائمة البلدان في الشكل (٩ ـ ٤). غير أن الصين مضت خلال عقد التسعينيات لتصبح أكبر بلد نام يتلقى، منفردا، استثمارات أجنبية مباشرة داخلة. وإن معظم هذه الاستثمارات إنما تنظمها مصالح الأعمال الصينية فيما وراء البحار. وعليه فقد برزت شبكة تجهيز بديلة عن تلك الشبكات المذكورة في الشكل (٩ ـ ٤). زد على ذلك، طرأ نمو سريع في علاقات التجارة والاستثمار بين بعض بلدان العناقيد المذكورة في مربعات الشكل (٩ ـ ٤)، مثل بلدان السوق المشتركة للمخروط الجنوبي (MERCOSUR) من أمريكا الجنوبية (وإن تكن هذه العلاقات انطلقت من أساس متدن جدا). تنزع هذه الميول إلى تشويش الصورة المتبلورة من الشكل (٩ ـ ٤)، ولكنها لا تشكل بعد ميولا قوية، وحتى لو استمرت فإنها تتطلب وقتا طويلا قبل أن تقلب النموذج المثبت في الشكل (٩ ـ ٤). وإذا ما اقتصرنا على أخذ عشرة فقط من البلدان الواقعة خارج الكتل الثلاث، مما تعتبر الأكثر تفضيلا من ناحية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال النصف الأول من عقد التسعينيات فإنها سوف تؤلف، هي والكتل الثلاث، نحو ٨٤٪ من تدفقات الاستثمار الأجنبي. لقد وُطِّد نموذج التركز الكثيف هذا توطيدا راسخا، وإن تفكيكه يتطلب وقتا طويلا: ولسوف تواصل الكتل الثلاث السيطرة في المستقبل المنظور.

مقاييس وميول القدرة التنافسية الاقتصادية العالمية

نبتعد في هذا القسم عن تحليل الإطار العام للقدرة التنافسية العالمية، لنعاين عن كثب فكرة القدرة التنافسية الاقتصادية العالمية. هناك طريقتان للبحث في القدرة التنافسية العالمية في الأدب الاقتصادي: تتعلق الأولى بـ«القدرة على البيع«، بينما تتعلق الثانية بـ «جاذبية الموقع». لو قبلنا موقتا

بفائدة فكرة «القدرة التنافسية القومية»، فإن قدرة البلد على البيع عالميا تتوقف على هيكل الكلفة النسبية فيه، وعلى إنتاجيته وسعر صرف عملته بحيث إن ميادين السياسة المتبعة تغدو واضحة (طومبسون ١٩٨٧، أورباخ Auerbach، ١٩٩٦). إن مقاربة «القدرة على البيع» هي المقاربة التقليدية. وهي تركز على الحساب الجاري لميزان المدفوعات، وبخاصة حسابات التجارة. وإن المقياس الرئيس للقدرة التنافسية هو وحدة الكلفة النسبية للعمل (RULC)، المقاس عادة في الصناعة التحويلية.

أما مقاربة «جاذبية الموقع» فتدور في إطار التدويل وكفاءة أسواق المال، وازدياد حراك رأس المال، والطريقة التي يفترض بقرارات الاستثمار المتداخلة زمنيا أن تقوم بها على أساس منطق المنفعة القصوى في عالم ذي اعتماد متبادل. تركز هذه المقاربة على كيفية الحفاظ على تعديلات ميزان المدفوعات عن طريق تدفقات رأس المال، وهي تشدد على أهمية قرارات القطاع الخاص من ناحية خيارات الاستثمار، بدرجة أكبر من التشديد على السياسة الحكومية، مركزة الأنظار، بذلك، على حسابات رأس المال في ميزان المدفوعات. وإن المقاييس الرئيسية للقدرة التنافسية، في إطار هذه المقاربة، هي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وغيرها من الاستثمارات. أما ميادين السياسة المتبعة هنا فتتعلق بزيادة جاذبية البلد للمستثمرين، ولذا فإنها تضم مجموعة واسعة من الخيارات تتعدى الخيارات التقليدية ذات العلاقة بالقدرة على البيع.

وبرغم أن هاتين المقاربتين غالبا ما تعرضان كما لو كان الأمر اختيار واحدة منهما، فإنهما في الواقع مكملتان واحدتهما للأخرى، ومعتمدتان اعتمادا متبادلا على بعضهما. ومن المفيد أن نتفحص ما أصابته المملكة المتحدة والاقتصادات الرئيسية الأخرى من ناحية القدرة على البيع والقدرة على اجتذاب الاستثمارات خلال فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية.

إن الميل طويل الأجل بالنسبة لوحدة الكلفة النسبية للعمل و«القدرة على البيع»، تكشف، حتى أواخر عقد السبعينيات، عن تحسن الموقع التنافسي لاقتصاد المملكة المتحدة. وشهدت الفترة بين العامين ١٩٧٩ و١٩٨١ خسارة مدوية في القدرة التنافسية العالمية، ليعود بعدها اقتصاد المملكة المتحدة إلى استعادة الميل طويل الأجل لتحسن القدرة التنافسية

المقاسة بوحدة الكلفة النسبية للعمل (RULC). والحكاية هي نفسها تقريبا بالنسبة للاقتصاد الأمريكي، برغم أن فترة خسارة القدرة التنافسية استمرت مدة أطول خلال عقد الثمانينيات (حتى العام ١٩٨٥) قبل أن يعود الميل القديم إلى سابق عهده. إن منابع التحسينات في المملكة المتحدة تكمن أساسا في تعديلات معدل أسعار صرف العملة (تخفيض قيمة العملة) أما منابع التحسن في الولايات المتحدة فتكمن أساسا في تعديلات كلفة العمل المحلي. وإن مقارنة هاتين التجربتين بتجربتي اليابان وألمانيا مثمرة حقا، نظرا لأن الميول في اليابان وألمانيا، على نحو ما، هي النقيض المباشر تماما. ذلك أن اليابان وألمانيا بقيتا تخسران قدرتهما التنافسية مقاسة بوحدة الكلفة النسبية للعمل طوال الفترة كلها، ابتداء من عقد الستينيات (طومبسون ١٩٨٧، و١٩٩٨ ـ ج).

لكن المفارقة، المناقضة للحدس، التي أدركها كالدر خلال عقد السبعينيات (Kaldor ، ١٩٧٨)، تمثل في الآتي: بينما كانت الولايات المتحدة والمملكة المتحدة تحسّنان قدرتهما التنافسية عالميا، فإنهما كانتا تخسران من ناحية حسابهما التجاري؛ بالمقابل، بينما كانت اليابان وألمانيا تخسران من ناحية القدرة التنافسيةِ العالمية، فإنهما كانتا تحسّنان أو تحافظان على فوائض حسابهما التجاري. الواقع إن هذه المفارقة الجلية سمة تشترك فيها طائفة كبيرة من الاقتصادات المتقدمة كما هو مبين في أرقام الجدول (٥ ـ ٤) [١٠]. إن العلاقة، بين نمو حصة الصادرات في السوق ونمو وحدة الكلفة النسبية للعمل (العمودان الأول والثاني)، موجبة وتزيد قيمتها عن واحد (المنحنى slope هو ١,١٧) بالنسبة لكل البلدان المدروسة في الجدول. وهكذا، عندما تزداد وحدة الكلفة النسبية للعمل تزداد أيضا الحصة في السوق، وذلك على النقيض تماما من تكهن النظرية التقليدية. لاحظوا أيضا العلاقة الموجبة بين النمو في حصة الصادرات من السوق والتغير في البحث والتطوير كحصة من إجمالي الناتج المحلي (العمودان الأول والرابع).

إن الترابط القوي والقيمة العالية للمنحنى يشيران إلى الطريقة التي تتأثر بها حصة السوق بفعل التجديد التكنولوجي أكثر مما بفعل التكاليف النسبية للعمل.

الجدول (٥ - ٤)
تدقيق «مفارقة كالدر» مجددا لاثني عشر بلدا صناعيا للفترة ١٩٧٨ - ١٩٩٤

البلد	نمو حصة الصادرات في السوق (أ)	نمو وحدة الكلفة النسبيةللعمل (أ)	نمو إجمالي الناتج المحلي حصة الفرد بالأسعار الثابتة (أ)	التغير في البحث والتطوير كحصة من إجمالي الناتج المحلي (ب)
- الولايات المتحدة	٠,٠٨	١,١٧-	١,٣٦	٠,٢٤
- اليابان	٠,٩٥	٠,٨٢	٢,٩٤	١,١٠
- ألمانيا	١,٠٣-	١,٦٢	١,٦٥	٠,٢٣
- فرنسا	٠,٩٨-	٠,١٨-	١,٣٦	٠,٥٤
- إيطاليا	٠,١٦-	١,١٣-	٢	٠,٥٩
- المملكة المتحدة	٠,٨٩-	٠,٨١	١,٥٧	٠,٠١-
- بلجيكا/لوكسمبورج	٠,١٠-	٠,٣٨-	٠,٩٧	٠,٣٦
- هولندا	٠,٨٩- (ج)	٢,٨٥- (ج)	١,٧٠	٠,٣١
- كوريا	١,٥٣ -	١,٦٠	١,٢٣	٠,١٣
- تايوان	٤,٨٥	١,٨٩	٦,٣٣ (ج)	١,١٦
- هونج كونج	٤,٦٨	٣,٧٧	٥,٩٤ (د)	١,١٣
تقهقر النمو في حصة السوق	٨,٣٦	٢,٥٨	٥,٣٥ (ج)	-
(هـ) المنحنى Slope 2sr مربع		١,١٧ (٠,٣٦)	١,٤٣ (٠,٢١)	٤,٤٨ (٠,٩٤)
معامل الترابط		٠,٥٢	٠,٨٢	٠,٧١

(أ) معدل النمو السنوي

(ب) الفرق بين مستوى العام ١٩٩٢ ومستوى العام ١٩٧٩ من ناحية البحث والتطوير، كحصة من إجمالي الناتج المحلي

(ج) للفترة ١٩٧٨ . ١٩٩٢

(د) للفترة ١٩٧٨ . ١٩٩١

(هـ) مقدرا بالمربع الأدنى الاعتيادي أما الحد الثابت (فغير مذكور)، وأما الانحراف القياسي فمذكور بين قوسين. والمعطيات تشمل ١٢ حالة، عدا الأبحاث والتطوير (R & D) التي تشمل ١١ حالة.

المصدر: فاجربيرج Fagerberg، ١٩٩٦، ص ٤١.

إن هذه النتيجة مهمة تماما في الظروف التي تصر فيها الحكومات على خفض التكاليف النسبية للعمل باسم تحقيق بعض المزايا المتوقعة المفيدة لحسابها الجاري: وإن كانت التجربة التاريخية جديرة بالاعتماد، فلن تتحقق أي فائدة من هذا القبيل. الواقع إن مثل هذه النتيجة هي التي أدت، بدرجة كبيرة، إلى تبديد الأوهام بصدد وحدة الكلفة النسبية للعمل كمقياس للقدرة التنافسية العالمية، واتساع شعبية المقاربة البديلة، التي تعتمد أفضلية الموقع، ولسوف نتفحص هذه المقاربة في إطار المملكة المتحدة.

هناك تفخيم مفرط لسجل المملكة المتحدة كمحطة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، باعتباره برهانا على نجاح اللبرلة، وإزالة الضوابط، وسياسات المرونة، المتبعة في المملكة المتحدة خلال الخمسة عشر عاما الماضية أو نحوها. ولكن لا ينبغي المغالاة في هذا النجاح. فلقد كانت المملكة المتحدة مصدّرا صافيا للاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل سنة من السنوات التي انطلق فيها نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في مطلع عقد الثمانينيات، وذلك باستثناء زيادات طفيفة في العامين ١٩٨٢ و١٩٩٠. زد على هذا، أن المملكة المتحدة كانت مصدّرا صافيا لاستثمارات الأسهم والسندات المالية (خزينة صاحبة الجلالة، ١٩٩٦). وأصبحت خلال الثمانينيات أكبر مستثمر منفرد في الخارج في العالم كله. والنتيجة أنه بينما بلغ رصيد الاستثمار الأجنبي الداخل ١٦٠ مليار جنيه إسترليني، فإن رصيد الاستثمار الخارج كان أكبر من ذلك حيث بلغ ٢١٩ مليار جنيه إسترليني. ويبدو أن هذا الوضع يشير إلى «انعدام جاذبية موقع» اقتصاد المملكة المتحدة من هذه الناحية. وإن الاقتصاد الصناعي الكبير الوحيد الذي تميز بأفضلية الموقع على مدى بعيد الأجل وفق هذا المقياس، هو اقتصاد الولايات المتحدة، الذي أصبح بعد العام ١٩٨٣، مستوردا صافيا لرأس المال (لكن هذا الوضع تغير في بداية التسعينيات). أما البلدان الأوروبية الكبيرة الأخرى واليابان، على سبيل المثال، فهي أيضا مصدّر صاف للاستثمارات، وبخاصة إلى الولايات المتحدة، والدول الجنوبية في الاتحاد الأوروبي، وشرق آسيا. قد يلوح هذا الوضع متوقعا وغير استثنائي - فالبلدان الغنية ذات الرأسمال «الفائض» تقوم بتصدير هذا الرأسمال إلى بلدان أفقر ذات طلب عال - لولا أن وضع الولايات المتحدة يشذ عن ذلك، وأنها تثبت القاعدة بتقويض المقاربة المقبولة من الجميع.

إن القول بالجاذبية الفريدة للمملكة المتحدة كمحطة للاستثمار الأجنبي في أوروبا ينهار، بواقع أن فرنسا تلقت استثمارات أجنبية مباشرة أكبر مما تلقته المملكة المتحدة خلال السنوات ١٩٩١ ـ ١٩٩٥، برغم كل ما قيل عن الآثار الضارة المزعومة لـ «الفصل الاجتماعي» Social Chapter (باريل وبين Barell & Pain، الجدول رقم (٢) ص ٦٥). لقد كانت شركات المملكة المتحدة أكبر المستثمرين المنفردين في فرنسا خلال تلك الفترة. وهناك نزوع للمغالاة في منافع الاستثمار الداخل إلى المملكة المتحدة، نظرا لأن نسبة مئوية متزايدة من هذه الاستثمارات توجهت إلى صناعة الخدمات التي لم تشهد أي زيادة ملحوظة في الإنتاجية، وكانت هذه الاستثمارات بالأساس نتيجة نشاط الاستيلاء والاندماج.

وتبرز هنا قضية مهمة (من قضايا السياسة) تتعلق بنوعية التحليل الرسمي في هذا الميدان. يزعم هذا التحليل أن الاستثمارات الداخلة أسهمت في الحفاظ على ٧٧٠,٠٠٠ وظيفة بريطانية (HMSO مطبعة حكومة صاحبة الجلالة، ١٩٩٦، ص ١٣٩)، لكن لما كانت الاستثمارات الأجنبية الخارجة من المملكة المتحدة أكبر من الداخلة إليها، أفلا يحق لنا أن نتوقع أن هناك صافي خسارة في الوظائف أيضا؟ إن هذه العملية "تفرغ" الصناعة البريطانية. وبحدود علمنا، لا توجد حسابات رسمية في المملكة المتحدة عن الأثر الممكن لهذه العملية. بالمقابل، تقوم بلدان متقدمة أخرى بمثل هذه الحسابات. وتقدر وزارة التجارة العالمية والصناعة في اليابان، على سبيل المثال، أن الشركات اليابانية متعددة القومية، العاملة في الخارج، لم تستخدم سوى أقل من مليوني عامل في العام ١٩٩٣، في حين أن الشركات الأجنبية متعددة القومية العاملة في اليابان لم تستخدم سوى ١٦٩ ألف عامل (وزارة التجارة العالمية والصناعة، ١٩٩٦ ـ أ، ص ٢٥، ١٩٩٦ ـ ب، ص ٢٤).

ثانيا، يزعم التحليل الرسمي البريطاني أن الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج من بريطانيا أضاف تدفقات إيجابية إلى ميزان المدفوعات البريطاني بهيئة موارد فائدة وأرباح أسهم بلغت ٢٤ مليار جنيه استرليني العام ١٩٩٥. غير أن الحصيلة الصافية كانت أقل، إذ بلغت ٦ مليارات جنيه إسترليني لا غير. أضف إلى ذلك، ثمة خسارة محتملة لإيرادات التصدير

للاقتصاد البريطاني نتيجة صافي تصدير رأس المال الاستثماري. إن دراسات وزارة التجارة العالمية والصناعة اليابانية المشار إليها آنفا، تتابع استخلاصها الأساسي عن صافي خسارة العمالة، فتدرس تأثيرات «الجولة الثانية» الممكنة لصافي تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر. وتقول إن الاستثمارات الأجنبية المباشرة من اليابان إلى الخارج تركت أثرا إيجابيا عاما على الاقتصاد الياباني والعمالة اليابانية (وزارة التجارة العالمية والصناعة في اليابان، ١٩٩٦ ـ أ، ص ٣٨ ـ ٤٢). سبب ذلك أن تلك الاستثمارات في الخارج قد حفزت شراء السلع الرأسمالية اليابانية. وأن «مفعول تحفيز التصدير» هذا قد فاق بتأثيره «مفعول بدائل التصدير» لكن التقرير لا يقدم معطيات كمية عن ذلك. ويكتفي بالتوكيد على ذلك، مع فقرة شرطية تقول إن هذا المفعول الإيجابي يمكن أن يتآكل قريبا مع «نضج» الاستثمارات في الخارج. وينطوي ذلك على تبعات مهمة تخص البلدان المتقدمة، وهي أن عليها أن تؤسس تقاليد «تدقيق اجتماعي» جاد ومستمر للعواقب الكاملة، الناجمة عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، الداخلة إلى والخارجة من اقتصاداتها، لكي توفر معلومات صحيحة تكون قاعدة للمناقشة العامة ولعملية صنع القرار الرسمي.

ومن الواضح أن المقاربتين المذكورتين آنفا تعانيان مشكلات في التحليل والسياسة، لذا فلعله يتوجب علينا ألا نتوقع الكثير من الاثنتين. فمقاربة وحدة الكلفة النسبية للعمل تستمر في التشديد على التنافس العالمي في التكلفة والسعر. وعليه، هناك حل ممكن لـ «مفارقة كالدر» المذكورة أعلاه، وهو أن نركز على «النوعية» بدل التركيز على «الكم»، بوصف النوعية هي المحدد المتنامي للنجاح العالمي (وهي بذاتها مرتبطة بعامل الابتكار التكنولوجي، مثلما أشرنا عند الحديث عن الجدول (٥ ـ ٤). ويبدو ذلك، من حيث المبدأ، بالغ الأهمية، ومثمرا بالقوة. وفي حين أن من المستحيل إغفال الأسعار والتكاليف بالمرة، فإن الاهتمام ينتقل إلى مؤشرات النوعية. ويمكن الحكم على العواقب المدمرة لإغفال النوعية من خلال أزمة لحم البقر التي نشبت أخيرا في المملكة المتحدة. إن التراث الأنجلو ـ أمريكي ينزع إلى ترك هذه القضايا المهمة إلى الضبط الذاتي، أو إلى مخاوف طرف الاستهلاك في النشاط الاقتصادي (نعني سلاسل محلات بيع

المفرق، وخيار المستهلك)، أو إلى تعميم نشر المعلومات وطرق التعريف بالمنتوج (لصقة التعريف بمحتويات المنتوج). أما في الاتحاد الأوروبي، وسواه من الأماكن، فإن هذه القضية تعالج على مستوى الإنتاجية، أو تعالج بالعلاقة مع المنتج المحلي والهيئات البلدية (التي تتولى الرقابة بنفسها)، اعتمادا على قاعدة مؤسساتية أقوى. وإن فائدة فرض الرقابة وضبط النوعية تكمن في أنها، خلافا لغيرها من المبادرات السياسية المباشرة، لا تتأثر بـ «العولمة». فهي لا تنطوي على تبعات تمس الالتزامات المنصوص عليها في المعاهدات المبرمة مع المنظمات العالمية التي تتحكم في الأعمال والتجارة.

إن «تحديد مؤشر القياس» ومعايير النوعية مثل عملية ٩٠٠٠ لمنظمة المعايير العالمية، هي من السبل التي رسخت الاهتمام بالنوعية عالميا (لكنها لم تترسخ إلا بشكل ضعيف في المملكة المتحدة). لكن المشكلة مع تحديد معايير النوعية، على أي حال، أنها لا تنفع أكثر من التشجيع على "الاستنساخ" البسيط للمنتجات والتقنيات والمعالجات الموجودة أصلا، ومحاكاة أفضل الممارسات الشائعة. أما المزية التنافسية فتأتي من القدرة المجددة على القفز عاليا إلى مستوى جديد من الأداء. إن تحديد مؤشر القياس يعمم خير الممارسات القائمة، وينغلق على الماضي أكثر مما يطور التجديد الجذري. وعلى العموم، فإن الشركات البريطانية ليست معتادة على التجديد المؤسس، وهي تعادي بصراحة، وفي الغالب، أي مستويات من التعاون مع العمال والشركات الأخرى مما يتطلبه التجديد. وبالطبع، إذا كانت الشركات ترفض التعاون، فلا كبير أمل في علاج. ولا تتوافر المملكة المتحدة، بالمعنى العام، سوى على قدر من «الشركات ذات المستوى العالمي الرفيع» أقل مما يسمح به حجم اقتصادها. وإن وجود برنامج عالمي لتحديد مؤشر قياس النوعية قد ينفع في رفع الأداء إلى المستوى العالمي، ولكن مع غياب نظام موائم للتجديد فليس من المرجح أن تقفز الشركات لتتقدم على المنافسين في النوعية.

وقد طرأ أخيراً تطور مهم على السجال بصدد القدرة التنافسية العالمية، وهو دخول هيئات خاصة جديدة إلى حقل جمع وتقديم المعلومات. وهناك مثال كلاسيكي عن ذلك يتمثل في «المنبر الاقتصادي العالمي» الذي

يعمل من جنيف. ويقدم هذا مؤشرا عن «القدرة التنافسية العالمية» يعتمد طيفا من ثمانين مقياسا منفصلا. ويمثل الشكل رقم (١٠ ـ ٤) التدرج العام الذي وضعه المنبر لسنة ١٩٩٧.

من الواضح، أن بعض هذه المراتب مثير للشك، لكن الصحافيين والسياسيين يميلون إلى إغفال الحدود المنهجية، ويكتفون بقراءة الأرقام الرئيسية. إلا أن هذا الصنف من الممارسات يخدم في تثبيت الموقع المركزي الذي تحتله فكرة القدرة التنافسية العالمية في النقاش الاقتصادي المعاصر. وإن المشكلة مع هذه الأصناف من مراتب الإنتاجية أنها تعتمد اعتمادا كليا على استطلاع رأي الشركات، لذا فإنها تنزع إلى تضخيم سخط المدراء، وتعكس جهلا بالشروط الاقتصادية الفعلية.

القدرة التنافسية للبلدان والقدرة التنافسية للشركات

إن إدراج طبيعة الشركات وسلوكها في الموضوع يؤدي إلى إثارة عدد من القضايا الأخرى ذات الصلة بالقدرة التنافسية العالمية. إن مقاييس وحدة الكلفة النسبية للعمل والاستثمار الأجنبي المباشر تتعلق بالنظم الاقتصادية أكثر مما تتعلق بالشركات، ومن المفيد التفريق بين هذين الاثنين على عدد من المستويات. بادئ ذي بدء، ثمة فارق بين المزايا المقارنة والمزايا التنافسية، فالأولى تتعلق بالاقتصاد القومي، والثانية تتعلق بالشركات التي تؤلف هذا الاقتصاد. واستنادا إلى النظرية التجارية التقليدية فإن اقتصادا ما يتمتع دوما بمزايا مقارنة في بعض نواحي الإنتاج، بحيث تنشأ على الدوام مكاسب متبادلة من التجارة. غير أن هذا المآل الجذاب الذي تقول به النظرية قد لا يصح، على أي حال، حين نأخذ بعين الجد فكرة المزايا التنافسية. فليس من المؤكد أن اقتصادا ما سيمتلك على الدوام مزية تنافسية في بعض نواحي الإنتاج إن كانت هذه المزية تتوقف على نجاح شركاته. إذ يتوجب على الشركات أن تنظم الإنتاج، وإن هذه القدرة لا يمكن أن تُستمد من الوظائف الاقتصادية الإجمالية مثل التكاليف النسبية. فشركات بعض البلدان قد تفشل في نواح من الإنتاج المسوَّق عبر التجارة العالمية، بينما تنجح شركات بلدان أخرى.

الدولة	المؤشر
سنغافورة	2.32
هونج كونج	2.06
الولايات المتحدة	1.61
كندا	1.38
نيوزيلاندا	1.22
سويسرا	1.17
المملكة المتحدة	1.14
تايوان	1.05
ماليزيا	1.04
النرويج	1.04
لوكسمبورج	0.96
تشيلي	0.93
هولندا	0.92
اليابان	0.91
إندونيسيا	0.82
إيرلندا	0.81
أستراليا	0.78
تايلاند	0.67
فنلندا	0.60
الدانمارك	0.58
كوريا	0.54
السويد	0.38
فرنسا	0.30
إسرائيل	0.24
ألمانيا	0.20
أسبانيا	0.20
النمسا	0.20
مصر	0.11
الصين	0.06
البرتغال	-0.05
جمهورية التشيك	-0.08
المكسيك	-0.011
الفيلبين	-0.011
سلوفاكيا	-0.38
تركيا	-0.45
الأرجنتين	-0.48
أيسلاندا	-0.52
إيطاليا	-0.68
البيرو	-0.69
كولومبيا	-0.81
البرازيل	-0.84
الأردن	-0.86
جنوب أفريقيا	-0.89
الهند	-0.92
المجر	-1.01
فنزويلا	-1.10
فيتنام	-1.20
بولندا	-1.27
زيمبابوي	-1.42
أوكرانيا	-1.73
روسيا	-1.89

الشكل (١٠ ـ ٤)

مؤشر المنبر الاقتصادي العالمي عن تدرج القدرة التنافسية الكونية للعام ١٩٩٧

المصدر: تقدير القدرة التنافسية الكونية للعام ١٩٩٧. المنبر الاقتصادي العالمي، جنيف.



ويصح ذلك بوجه خاص حين نحمل على محمل الجد تلك الكتابات عن نمذجة تزايد العائدات الديناميكي (آرثر Arthur، ١٩٩٦). فتأثيرات سمعة النجاح الدعائي، والتجاوب الإيجابي، والتعلم من خلال العمل، إلخ، يمكن أن تؤدي جميعا إلى النمو التراكمي لمسارات نجاح بعض الشركات أو بعض المنتجات، إلى حد أنها تتمكن من أن تبز منافسيها الآخرين بالكامل (مع هذا لا يمكن لهذه العوامل أن تؤدي بالضرورة إلى أفضل النتائج أو أكثرها كفاءة على وجه العموم. انظر أيضا: كالدر Kaldor، ١٩٨١). من جهة أخرى، ستتعرض الشركات التي بزّت في ميدانها، إلى تدهور تراكمي لتخرج من ميدان الأعمال آخر المطاف.

إذا ما توافرت لبلد من البلدان كتلة حاسمة من شركات ناجحة في المنافسة العالمية تقوم على أرضه، فإن هذا البلد سيبرهن على امتلاك مزية تنافسية مطلقة بينة، تتسم بحصة متزايدة من التجارة العالمية و/أو ارتفاع مستديم في قيمة عملته. أما إذا كان بلدا من البلدان التي على قدر كاف من سوء الحظ لكي يمتلك مجموعة من الشركات المستقرة على أرضه التي تتحسر باستمرار في صراع المنافسة، فإن هبوطا لولبيا متراكما يمكن أن ينشأ عن ذلك. وعليه فإن مفاهيم المزية التنافسية المطلقة البينة أهم من مفاهيم المزية المقارنة (النسبية). وهنا يتعين أن نسجل فارقا حاسما يميز بين الاثنين. إن مفاهيم المزية التنافسية المطلقة تنطبق على تلك القطاعات، مثل الصناعات التحويلية والخدمات في العادة، التي يمكن خلق أو تعزيز المزية التنافسية فيها عن سابق قصد وتصميم (إما بواسطة السياسة الحكومية، أو السياسات التي تنتهجها الشركات). ويشمل ذلك التطورات المقترنة بالتجارة داخل الصناعة بوجه خاص. أما المزية المقارنة فإنها، كما يبدو، تنطبق على تلك القطاعات التي يتوقف فيها النجاح على قابلية عوامل الإنتاج الطبيعية للمقارنة، مثل الإنتاج الأولي (الزراعة، استخراج المعادن). إن هذه الصياغات، إذن، تضيف نقدها إلى النقد الذي توجهه مقاربة هـ - أ/ س - ص إلى التحليلات التي تعتمد قابلية عوامل المهارة، والتي اقترنت بمناقشة تأثيرات التجارة بين الشمال والجنوب، التي تناولناها في مستهل هذا الفصل.

ونجد حتى المعلقين النابهين حول هذه الأمور يخفقون في رصد هذه التمايزات الأساسية في المفاهيم حول نظرية التجارة (مثل بورتر Porter ١٩٩٠، وكاي Kay، ١٩٩٤). وقد جادل كاي، على سبيل المثال، قائلا إن المملكة المتحدة تتمتع بمزية مقارنة قومية في المجالات التي تشكل فيها اللغة الانجليزية عاملا مهما (النشر، وسائل الإعلام المسموع ـ المرئي، التعليم الثلاثي)، كما في مجالات الصناعات الكيمياوية وصناعة الأدوية، وإلكترونيات ومحركات الطائرات، والتأمين وبعض الخدمات المالية الأخرى، وتجارة المفرق. لقد تحقق النجاح في هذه الميادين اعتمادا على القدرة التنافسية للشركات البريطانية. ومن الواضح، إذا استخدمنا مصطلحاتنا، أن مفتاح المزية التنافسية البينة للاقتصاد البريطاني يكمن في المزية التنافسية للشركات العاملة في هذه الميادين. وعليه، فإن من المهم بالنسبة لكل من الشركات والحكومات أن تدرك وتعزز هذه العوامل التي تعلل الشروط الحالية لنجاح أداء الشركات، وأن ترعى تلك الشروط التي يمكن أن تؤلف مزايا تنافسية جديدة في المستقبل.

أما من وجهة نظر كاي، فلا فائدة في تعزيز التشكيلة التنافسية المحلية القائمة في القطاعات والفروع ، خصوصا حيث تبرهن البلدان الأخرى وشركاتها على امتلاك مزية مقارنة حالية أفضل. ويرى كاي أن السعي إلى تقليد النجاح المقارن الحالي المتحقق في أماكن أخرى، ليس مرشحا لتعزيز مواطن القوة طويلة الأمد في الاقتصاد القومي. غير أننا نرى أن مثل هذا التقليد يمكن أن يصيب النجاح في أوقات معينة، وذلك ما يثبته قرار تعزيز صناعة الطيران المدني الأوروبية إزاء القوة الطاغية لصناعة الطيران المدني الأميركية. كما أن إيطاليا كانت ستنسحب من قطاعات صناعة الملابس والأحذية التي تتمتع فيها البلدان ذات الأجور الواطئة بمزية مقارنة قوية: مع ذلك فإن هذين القطاعين هما الآن من أنجح قطاعات التصدير الأساسية في إيطاليا. وهكذا، خلافا لمقولة كاي Kay، يتعين على البلد ألا يشطب كليا على إمكان السعي المنسق لمضاهاة الشركات العالمية المنافسة، بالغة النجاح، أو التفوق عليها.

الإنتاجية القومية بذاتها، من دون القلق أكثر من اللازم على البعد العالمي والمقارنات العالمية. ونعود هنا ثانية إلى القضايا المثارة في القسم الأول من هذا الفصل. ونقصد بذلك أن اعتبارات القدرة التنافسية العالمية ينبغي أن تنحصر في قطاع صغير جدا من الاقتصاد ـ هو القطاع الذي يتاجر عالميا ـ وينبغي أن نقاوم «توسيع» الحرص على «التنافس العالمي» إلى كل مظاهر الحياة الاقتصادية. إذ يظل هناك «قطاع محمي» كبير، يضم بخاصة نفقات الرعاية الاجتماعية، وقسما كبيرا من اقتصاد الخدمات ذي التجارة الخاصة، وإن هذه الأقسام لا تخضع ـ وليست بحاجة إلى أن تخضع ـ لكل أنواع الأهواء والضغوط المقترنة بالدعوة إلى أن نكون ذوي «قدرة تنافسية عالميا». من هنا منبع السخف في استخدام مقولة «القدرة التنافسية العالمية» كمبرر لتسويغ خفض الأجور والشروط في ميادين مثل تنظيف المكاتب وغير ذلك من نشاطات الخدمات المماثلة التي لا تدخل التجارة. ذلك أن البوابين والكناسين لا «يتنافسون».

ومن الواضح أن هذه الفكرة جيدة ولها موقعها. ولكنها قد تتهم بالرضى عن النفس. فالانخراط في التجارة العالمية ينطوي على «مؤثرات مظهرية» على مجمل النشاط الاقتصادي المحلي، و«تأثيرات تعليمية» ممكنة للمصدرين الجدد. ومن دون التجارة العالمية يمكن للمستوى العام للإنتاجية المحلية في تلك القطاعات غير المنخرطة في التجارة العالمية أن يتخلف بسهولة عن أفضل ممارسة، كما أن مستويات نشاط هذه القطاعات يمكن أن تصاب بالركود. وتعني هذه القضية أن على السياسة أن تتوخى إيجاد توازن بين الأداء التنافسي في القطاع الداخل في التجارة العالمية، والشروط السائدة في بقية قطاعات الاقتصاد. ولا ينبغي استخدام خطاب «القدرة التنافسية» لتبرير الاستغلال و«العمل المفرط». بالمقابل لا ينبغي للقطاعات غير الداخلة في التجارة العالمية أن تضع الكلفة بمستوى عالٍ يضر بالمصدرين.

ويمكن لنا أن نمضي بهذه الحجج خطوة أخرى أبعد من ذلك بأن نعاين المعطيات المقارنة الواردة في الجدول (٦ ـ ٤). قد تنشأ هناك مخاطر حين

الجدول (٦ ـ ٤)

تطورات انفتاح الاقتصادات للفترة ١٩٧٢ ـ ١٩٩٦

(مجموع الصادرات والواردات كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي، بأسعار السوق)

البلد	١٩٧٢	١٩٨٢	١٩٩٢	١٩٩٦	١٩٩٦ مكافئ القدرة الشرائية (أ)
ـ الولايات المتحدة	١٢	١٩	٢٢	٢٥	١٩,٤
ـ اليابان	١٩	٢٨	١٧	١٩	٢٦,١
ـ الاتحاد الأوروبي (١٥ بلدا)	١٤,٢	٢٠,٧	١٤,٨	١٧,٢ (ب)	ـ
ـ البلدان الآسيوية حديثة التصنيع (ج)					
هونج كونج	١٢٢	١٤٦	٢٥٢	٢٦٩	٢٤٨
سنغافورة	١٩٢	٣٢١	٢٧٩	٣٢٥	٣١٦
تايوان	٧٠	٨٧	٧٤	٨٠	ـ
كوريا	٣٩	٦٢	٥١	٦٩	٤٧
تايلاند	٣١	٤٢	٦٦	٩٢	٣١
إندونيسيا	٢٩	٤١	٤٨	٥٢	١٤
ماليزيا	٦٣	٩١	١٣٩	٢٠٢	٧٠
الفيلبين	٣٠	٣٦	٤٨	٨٥	٢١
الهند	٧	١٣	١٦	٢٤	٥
الصين	ـ	١٥	٣٦	٣٧	٧
ـ أوروبا الشرقية					
المجر	٦٧	٧٧	٦١	٥٩	٤١
بولونيا	ـ	٣٣	٣٥	٦٢	٢٧
تشيكوسلوفاكيا	ـ	٦٦	٨٢	١٢٥ (د)	٤٦ (د)

مكافئ القدرة الشرائية (PPP) هو عدد وحدات عملة بلد اللازمة لشراء المقدار نفسه من السلع والخدمات في السوق المحلي، مما يمكن شراؤه بدولار واحد في الولايات المتحدة.

(ب) للعام ١٩٩٥

(ج) مجموع تجارة السلع (١٩٩٦) وتجارة الخدمات (١٩٩٥) كنسبة من إجمالي الناتج المحلي للعام ١٩٩٦

(د) الجمهورية التشيكية فقط.

المصادر: استقينا المعلومات من: النشرة الشهرية لبنك إنجلترا (فبراير ١٩٩٦)، الجدول (ب) ص ٧٢؛ الاقتصاد الأوروبي (EU)، ٤٢ (١٩٨٩) و٦٣ (١٩٩٧)؛ الكتاب الإحصائي السنوي لجمهورية الصين، ١٩٨٣، ١٩٩٣، ١٩٩٧؛ التقرير السنوي لمنظمة التجارة العالمية ١٩٩٧، المجلد الثاني، الجدول (٥ ـ ١) (ص ٤) والجدول (١ ـ ٧) (ص ٥)؛ أما أرقام مكافئ القدرة الشرائية فمستقاة من أطلس البنك الدولي للعام ١٩٩٨.

تكرس نسبة أكبر مما يجب من النشاط الاقتصادي إلى السوق العالمي. يقدم الجدول (٦ ـ ٤) معطيات عن الانفتاح العام للاقتصادات (مجموع الصادرات والواردات كنسبة مئوية من إجمالي الناتج الحلي) خلال الفترة من العام ١٩٧٢ حتى العام ١٩٩٦.

من الواضح ان بلدانا مثل تايلاند وماليزيا وهونج كونج وسنغافورة وتايوان وكوريا والفيلبين، هي البلدان المكشوفة في الاقتصاد العالمي. ذلك أن كامل ازدهارها ينبني على التصدير، وهي تفتقر إلى قطاع محلي كبير «محمي» يمكن الركون إليه. أما الاقتصادات الأقل انكشافا فهي اقتصادات الكتل الثلاث التي تنعم بنشاط اقتصادي محلي خالص يتراوح بين ٧٥ ـ ٨٠ في المائة من إجمالي ناتجها المحلي. إن من السهل على هذه الاقتصادات أن تخرج من أي تدهور يطرأ على النشاط الاقتصادي الكوني مما قد تتسبب فيه السياسة التجارية، أو أي تغييرات اقتصادية أخرى. وإن معظم البلدان حديثة التصنيع في شرق آسيا، مثلا، هي في الواقع أسيرة السياسة التجارية للولايات المتحدة أو اليابان أو الاتحاد الأوروبي. وقد كانت هذه البلدان، قبيل اندلاع الأزمة، شديدة الاعتماد على البلدان المتقدمة، كما كانت تنعم بفوائض تجارية ضخمة مع هذا الطرف أو ذاك من الكتل الثلاث. وإن تقلبات المشاعر السياسية المحلية في بلدان الكتل الثلاث يمكن أن تترك آثارا خطيرة فى المستقبل على بلدان شرق آسيا حديثة التصنيع. وإن هذه الأخيرة تعتمد، كما هو جلي، اعتمادا كبيرا على استمرار ليبرالية وانفتاح النظام التجاري العالمي، وهو أمر لا يزال يتوقف إلى حد كبير على الكتل الثلاث. وبالطبع إذا نضجت هذه البلدان حديثة التصنيع، فإنها قد تتبع خصائص الاقتصادات المتقدمة الأقدم عهدا، لتصبح أقل اعتمادا على التجارة في تحقيق الازدهار. وينبغي لهذه النقاط أن تدفعنا إلى محاذرة فقدان رؤية استمرار الضعف البنيوي لبلدان شرق آسيا حديثة التصنيع. وقد أثبتت الأحداث الأخيرة أنها أقل قدرة على المنافسة مما كانت تبدو عليه، أو مما قيل لنا أن نخشاه منها، وهو ما سنراه في الفصل الخامس عند بحث أزمة شرق آسيا بتفصيل أكبر.

بعض الملاحظات الختامية

تضج أوساط السياسة كثيرا حول الحاجة إلى تحسين جانب العرض في الاقتصادات المتقدمة الأقدم عهدا، وذلك بتطوير برامج تعليم وتدريب خاصة، وزيادة الإنفاق على الأبحاث والتطوير، وخلق «مناخ للمشاريع»، إلخ (انظر مثلا مطبعة صاحبة الجلالة Hmso، ١٩٩٤). ولكن ينبغي لنا أن نكون متواضعين في آمالنا بسياسات ترمي إلى تطوير القدرة التنافسية العالمية، سياسات تتمحور حول المخاوف التي أشرنا إليها في مستهل هذا الفصل. إن التأمل التاريخي يبرهن أنه ليس ثمة دليل منهجي أو دليل قوي على وجود رابطة سببية بين التجديد الاقتصادي، ومستويات التعليم والنفقات المخصصة للبحث والتطوير، وكفاءة التدريب، وغير ذلك من المبادرات القيمة المرتبطة تحديدا بجانب العرض التي يكثر الحديث عنها في الغالب من جهة، وبين النجاح والأداء الاقتصادي العالمي طويل الأمد من جهة أخرى (إيدجرتون Edgerton، ١٩٩٦). فهناك إجراءات أخرى أهم من هذه التدابير المحددة، مثل العمل المؤسساتي العام لسوق العمل (مثلا وجود مساومة مركزية مقابل المساومة اللامركزية)، وأشكال «التسوية الاجتماعية» بين الشركاء الاجتماعيين أو جماعات المصالح المنظمة، وشكل النظام المالي، والطابع الدستوري لنظم التحكم بالشركة، وما شاكل. والسؤال هو: إلى أي مدى تكون هذه السمات البنيوية المؤسساتية في النظم الاقتصادية منفتحة على الإصلاح أو على مبادرات السياسة؟ سوف نتناول في الفصل السادس عن دولة الرفاه بعض الأمثلة عن سياسات تنحرف بشكل فعال عن مسار التطور السابق، وبخاصة في إيطاليا وهولندا. غير أن على المرء أن يحترس من مدى إمكان تغيير المؤسسات والنماذج الاجتماعية الأساسية عبر سياسة حكومية مقصودة.

وينبغي لنا التوكيد، في هذا الهامش الأخير، أن كل هذه المقاربات تركز حصرا على الإجراءات الاقتصادية للقدرة التنافسية العالمية. ولكن تجدر بنا الاشارة إلى أن الإطار الضيق الذي يحيط بالسجال حول القدرة التنافسة العالمية يؤدي إلى إهمال عناصر مهمة أخرى تسهم في جعل الأمة «قادرة على التنافس» وهي بمعظمها عناصر غير اقتصادية. ومن الأمثلة على ذلك أن الفكرة القائلة إن بمقدور بلد ما أن ينجح في العالم المعاصر دونما حاجة إلى

أن يتوافر على ثقافة سياسية وجمالية تعددية ومنفتحة هي فكرة لا تحظى بالتصديق. مع ذلك فإن الركض المباشر وراء إعادة تعريف كل شيء بلغة الكفاءة الاقتصادية والامتيازات الإدارية يغفل هذه العوامل اللااقتصادية. وإن البلد الذي يستنكف عن ترسيخ «ثقافة الأفكار» ترسيخا فعالا يمكن أن ينحدر بسرعة إلى مواقع التهميش والعزلة. ولسوف يرتد أثر ذلك آخر الأمر ارتدادا سلبيا على «قدرته التنافسية العالمية».

استنتاجات

هناك عدد من النقاط الختامية التي تنجم عن التحليل الوارد في هذا الفصل.

أولا، هناك، من جديد، مبالغة في مدى «العولمة». فالأرقام المتعلقة بالتجارة داخل الكتل الثلاث أو بالتجارة بين الشمال والجنوب تشير إلى استمرار اللاتكامل النسبي لـ «الاقتصاد الكوني». ثانيا، هناك تفسيرات أخرى لانهيار شروط معيشة العمال غير الماهرين في البلدان المتقدمة خلافا لاكتفاء الاقتصاديين بالتشديد على التغير التجاري و/أو التقني. ثالثا، إن التفسيرات «المحلية» أكثر أهمية من التفسيرات «العالمية» للنتائج في هذه الأمور، برغم أن هذه التفسيرات الأخيرة قد تكون مكمّلة للأولى. رابعا، هناك حاجة إلى فك الكليات: فأوروبا ليست كالولايات المتحدة، كما أن ثمة فوارق كثيرة داخل أوروبا.

أخيرا، إن مناقشة «القدرة التنافسية العالمية» ينبغي أن تعامل باحتراس كبير شأن مناقشة «العولمة». وإن أطروحة العولمة القوية تعمل على نزع سلاح صانعي السياسة، وتقويض التفكير الإستراتيجي في إدارة الاقتصاد القومي: ويمكن قول ملاحظات مماثلة بكل سهولة عن النقاش الدائر حول «القدرة التنافسية العالمية». وقد عمل هذا الفصل على عرض الطريقة التي دخل بها هذا المصطلح إلى الخطاب اليومي عن الشؤون الاقتصادية، كما عمل الفصل على إثارة التساؤلات حول الفائدة المحدودة لهذا المفهوم، وإجلاء الالتباسات في بعض الميول التي يفترض بهذا المفهوم أن يجسّدها. وخلصنا إلى أنه لا توجد ضرورة لإخضاع كل النشاط الاقتصادي لمتطلبات الحاجة إلى أن نكون «قادرين على التنافس عالميا»، وأن علينا أن نكون حريصين على تمييز عمل الشركات عن عمل النظم الاقتصادية لدى بحث هذا المفهوم.

5 الاقتصادات النامية والعولمة

واجهنا في الطبعة الأولى من هذا الكتاب الاعتقاد الشائع بأن نسبة ملحوظة من الاقتصادات النامية توشك أن تحقق انطلاقة صناعية مستديمة، من شأنها أن تحوّل الاقتصاد العالمي. وتنبأت مجلة الإيكونوميست اللندنية (١٠ نوفمبر ١٩٩٤)، في مثال نموذجي على مذهب الازدهار هذا، أن الصين إذا ما استمرت الميول الحالية فيها، سوف تشكل أكبر اقتصاد عالمي في العام ٢٠٢٠ وأنها سوف تتجاوز الولايات المتحدة، وأن البلدان النامية سوف تحتل أكثر من ٦٠ ٪ من إنتاج العالم، أما البلدان المتطورة فأقل من ٤٠ ٪ (OECD ١٩٩٧ ـ ب، الشكل ١٠، ص ٤٣). إن تجربة النمو الاقتصادي المستديم في بلدان الموجة الأولى من الدول حديثة التصنيع، ونعني بها هونج كونج وكوريا الجنوبية وسنغافورة وتايوان، قد أعقبتها موجة نمو سريع في جنوب شرق آسيا. وإذا كان بمقدور دول نامية أخرى أن تحذو حذو مثال «المعجزة الآسيوية»،

«هناك خيارات عدة للسياسة القومية حتى في ظل غياب نماذج تنموية جاهزة. وقد تستطيع الأسواق العالمية كبح الدول، ولكن، إذا تحاشت الدول أخطاء السياسة التي تفاقم الآثار المدمرة لقوى السوق؛ فإنها تمتلك القدرة على احتواء الأسواق بما يخدم مصالح أهدافها القومية».

المؤلفان

فإن بلدانا كبرى مثل الهند، والدول الأمريكية اللاتينية المتأخرة، بل حتى بلدان أفريقيا، تستطيع أن تأمل ترك التخلف الاقتصادي وراءها. وهناك تصور واسع أن دروس النمو الآسيوي تكمن في استقرار الحكم، وانتهاج سياسات ودية إزاء السوق، ولبرلة أسواق المال الداخلية والخارجية لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر. وعرض تقرير البنك الدولي للعام ١٩٩٣: «معجزة شرق آسيا»، نموذجا للنمو يمكن أن يتحقق، عند تطبيقه تطبيقا حصيفا، في أي بلد ينتهج تلك الإستراتيجية بثبات.

يفيد هذا التصور أن النمو الاقتصادي في العالم النامي سيخلق اقتصادا كونيا بحق. وأن ذلك سيؤدي إلى إعادة هيكلة الاقتصاد العالمي دونما حاجة إلى سياسات تدخلية مثل فرض الضوابط على أسواق رأس المال، أو محاولات تغيير شروط التجارة، أو نقل مقادير كبيرة من الثروة من العالم المتطور إلى العالم النامي بشكل معونات. كما أن ذلك سينفع العالم النامي، نظرا لأن النمو الاقتصادي والتصنيع في البلدان المتخلفة حاليا سوف يولد طلبا راسخا على السلع والخدمات المتطورة التي يفترض أن البلدان المتقدمة متخصصة فيها.

إن هذا التنبؤ المتفائل قد أثار اعتراضا، لكن هذا الاعتراض اتخذ شكلا لا ينفي آفاق نمو إنتاج الصناعة التحويلية في البلدان النامية، ولا ينفي إنشاء اقتصاد كوني بحق. فالمتشائمون رأوا أن هذه الآفاق ستنزل الكارثة بالعالم المتقدم، فالعولمة ستقود إلى «تسابق نحو القاع». وأن اقتران حركة رأس المال بالتجارة الحرة سوف يقود إلى انتقال هائل للصناعات التحويلية من البلدان الصناعية ذات الأجور العالية إلى البلدان النامية ذات الأجور المتدنية. وأن هذا الانتقال سيدمر كلا من الإنتاج والعمالة في الغرب. وأن تسارع نزع التصنيع سوف يفقر الغرب، من جانب، لكن النمو الصناعي لن ينفع جمهرة العمال في البلدان النامية من جانب آخر. فالحكومات التسلطية سوف تبقي الأجور واطئة في البلدان حديثة التصنيع. أما المستفيد الفعلي الوحيد من ذلك فهو الشركات الغربية وأسواق رأس المال ونخب العالم النامي. وهناك من يستمر في الدفاع عن هذه الأطروحة المتشائمة، مثل جرايدر (Greider ١٩٩٧)، ومارتن وشومان (Martin & Schumann ١٩٩٧) وجراي (Gray ١٩٩٨).

الاعتراض على «المعجزة الآسيوية»

كان من الصعب، ونحن نواجه هذا المناخ، أن نتحدى الفرضية المركزية عن النمو المستديم في آسيا، وإمكان انتشاره الواسع في أماكن أخرى. كنا نرتاب في مثل هذه التوقعات، لكننا كنا مرغمين على الحذر إزاء مثل هذا الإجماع المكين. ولقد ساجلنا، من حيث الجوهر، في قضيتين.

فمن جهة أولى، قلنا إن آفاق النمو الاقتصادي بالنسبة لبلدان كبيرة مثل الهند والصين تتوقف على الاستقرار السياسي، وإن هذا الاستقرار يتوقف على القدرة على احتواء التطور اللامتكافئ. وإن القدرة على دمج وتحويل القطاعات الريفية الكبرى المرتكزة على الفلاحين عامل مركزي في نجاح التصنيع. وإن الإخفاق في هذا الدمج والتحويل، أو الفشل السياسي في احتواء المتضررين سوف يقود إلى أزمة سياسية. ولقد سبق لكل من ألكسندر جيرشنكرون Alexander Gershenkron وج. م. بارينجتون مور J. M. Barrington Moore (١٩٦٧) ان ساجلا سجالا مقنعا بأن فشل مجتمعات، مثل اليابان وروسيا، في التغلب على تراث التخلف الزراعي وإخفاقها في تحويل البنى الأوتوقراطية للسلطة المرتكزة إلى قاعدة زراعية، هو الذي أشعل التمرد على عواقب التحديث. وقد استشهدنا بمثال روسيا العامين ١٩٠٥ و١٩١٧، ومثال إيران العام ١٩٧٨ دعما لفكرتنا.

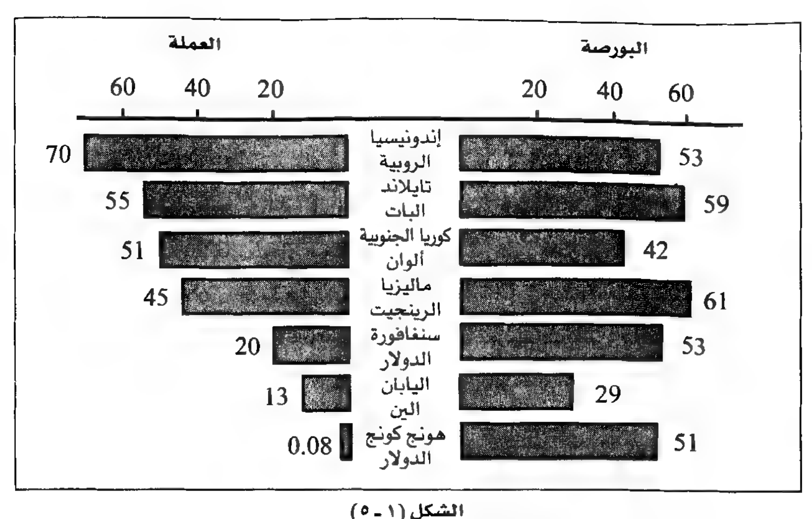
ومن جهة ثانية، استشهدنا بدليل الدراسات الاقتصادية التي أجراها كروجمان (Krugman ١٩٩٤ ـ ب) ويونج (Young ١٩٩٤ ـ أ، ١٩٩٤ ـ ب) الذي يبين أن النمو الاقتصادي السريع عند النمور الآسيوية كان يرتكز إلى مستويات استثنائية عالية من مدخلات عوامل الإنتاج factor inputs ، لم تكن ثمة معجزة، بل مجرد معدلات عالية جدا من الاستثمار، وزيادات، مرة وإلى الأبد، في نوعية وكمية قوة العمل الصناعية، بينما كانت القطاعات التقليدية غير التجارية تُسحق، والتعليم الثانوي الواسع يُعمم للمرة الأولى. واستنادا إلى تحليل إجمالي إنتاجية عوامل الإنتاج الذي اعتمده كروجمان ويونج، لم يكن هناك أدنى دليل على وجود استخدام للموارد، أكثر كفاءة

وأكثر إنتاجية. وعليه، فبعد الفراغ من تعبئة الموارد البشرية، التي لم تكن مستثمرة، ودمجها بمستويات عالية جدا من استثمار رأس المال قياسا إلى إجمالي الناتج المحلي، ستتحقق مكاسب كبرى مرة وإلى الأبد، لكن هذه المكاسب سوف تذوي وتتضاءل، وتأخذ معدلات النمو بالهبوط في أعقاب ذلك. وسيخضع الاستثمار لقانون «تناقص العائدات» diminishing return. وعليه لم يقتصر الأمر على عدم وجود أي معجزة آسيوية، بل إن النمو الآسيوي نفسه لم يكن استثنائيا. الواقع إن إجمالي نمو إنتاجية عوامل الإنتاج في بلدان النمور الآسيوية لم يكن أفضل مما حصل في بعض البلدان الأوروبية خلال فترة نموها السريع بعد العام ١٩٤٥. وهكذا فإن إجمالي إنتاجية عوامل الإنتاج في هونج كونج نما بمعدل ٢,٣ ٪ سنويا خلال الفترة من العام ١٩٦٦ حتى العام ١٩٩١، أما النسب في سنغافورة وكوريا الجنوبية وتايوان فقد نمت بمعدل ٠,٣ ٪، ١,٦ ٪ و١,٩ ٪ سنويا، على التوالي، خلال الفترة ١٩٦٦ ـ ١٩٩٠، في حين أن ألمانيا نمت بمعدل ٣,٧ ٪ سنويا بين الأعوام ١٩٥٠ و١٩٧٣، وكندا بمعدل ١,٨٪ سنويا بين الأعوام ١٩٤٧ و١٩٧٣، وفرنسا بمعدل ٣ ٪ سنويا بين الأعوام ١٩٥٠ و١٩٧٣، وإيطاليا بمعدل ٣,٤ ٪ سنويا بين الأعوام ١٩٥٢ و١٩٧٣ (يونج، ١٩٩٤ ـ ب).

كان إجلاء الغموض الذي قام به كروجمان ويونج ثمينا، وسبب ذلك أساسا أنهما قوضا الإعلانات الاقتصادية، الأمية، المبهرجة، الصادرة عن آسيا والغرب على حد سواء، والقائلة إن هناك منطقا جديدا للنمو الاقتصادي يقوم على القيم والمؤسسات الآسيوية المتميزة. لقد بددا الخرافة القائلة إن آسيا رقعة استثنائية من حيث كفاءتها الاقتصادية ومنابع نموها. كما فنّدا، دون قصد، الفكرة القائلة إن من السهل تحقيق معدلات نمو مثل هذه، شريطة انتهاج الصائب من سياسات السوق الحرة. إن من الصعب تكرار مثل هذه المستويات من الادخار المحلي واستثمار رأس المال القائمة في سنغافورة وكوريا الجنوبية. وهكذا فإن نوعا مختلفا من الخصوصية ينسب مجددا إلى المؤسسات الآسيوية ـ وهي نقطة فاتت كروجمان، المعروف عادة بدقته في التقاط الظواهر.

لقد قيض لهذا التحليل أن يثير الجدل المخالف. وهناك اعتراضات محددة أثيرت بصدد حسابات الاقتصاد القياسي التي أجراها يونج Young (الإيكونوميست، ١ مارس ١٩٩٧)، كما أن هناك اعتراضات عمومية أثيرت حول حصافة اعتماد مقاربة إجمالي إنتاجية عوامل الإنتاج (سنج Singh ١٩٩٨). وهكذا، فقد قيل، في هذا الصدد، إن ارتفاع معدلات الاستثمار يمكن أن يستمر في تعزيز الإنتاجية: فعند شراء ماكينات جديدة لتحل محل القديمة، فإن هذه الماكينات الجديدة ستميل إلى زيادة الإنتاج بمعزل عن أي تحسينات في كفاءة استخدام عوامل الإنتاج. زد على ذلك، أن من الممكن تماما أن الاقتصادات عالية التطور، مثل اقتصاد سنغافورة، لم تستنفد القدرة على تطوير نوعية مدخلات العمل labour inputs تطويرا ملحوظا، بزيادة الاستثمار في مجال التدريب وتعزيز التعليم العالي الواسع. لقد زادت سنغافورة من مقدار الإنفاق على البحث والتطوير نسبة إلى إجمالي الناتج المحلي، فقاربت مستويات هذا الإنفاق في ألمانيا، مما يتيح إمكان التطوير المستمر لنوعية كل من المنتجات وعمليات الإنتاج على حد سواء. في حين أن سنغافورة كانت شديدة الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر من الشركات متعددة القومية، التي بلغت نحو ٧٠ ٪ من إجمالي الناتج المحلي للصناعات التحويلية العام ١٩٩٥ (انظر: رامشتتر Ramstetter ١٩٩٨، الجدول (٨ ـ ٦)، ص ١٩٩)، فإنها لا تملك أي شركات محلية ذات تكنولوجيا متطورة. ولقد طورت سنغافورة، على سبيل المثال، مركزا إقليميا لتجهيز الأقراص الصلبة للكمبيوترات، وهذا المركز هو في الواقع منطقة صناعية تمتاز بإنتاج مرن التخصص يمكن له أن يخدم كبؤرة لغير ذلك من التطويرات (وونج Wong، ١٩٩٧؛ راجع أيضا الفصل الثالث).

وعلى أي حال، فإن هذه الحجج عن ارتفاع النمو المولد ذاتيا تبدو بالية تماما في إطار الأزمة الآسيوية التي اندلعت في منتصف العام ١٩٩٧. لم يعد الارتياب في آفاق النمو استثناء أو مثيرا للجدل، كما لم يعد ذلك مقتصرا على آسيا وحدها، خصوصا بعد الانهيار المالي في روسيا في أغسطس ١٩٩٨، والاضطرابات الحادة في بعض أسواق أمريكا اللاتينية، وخاصة في



الشكل (١ ـ ٥)
النسبة المئوية لهبوط عملات شرق آسيا (إزاء الدولار الأمريكي)
وهبوط الأسهم في البورصات (قياسا للمستويات السابقة)
بين يناير ١٩٩٧ ويناير ١٩٩٨

المصدر: صحيفة الجارديان، ١٣ يناير ١٩٩٨، ص ١٧

فنزويلا والبرازيل. لقد عانت معظم الاقتصادات البارزة، سريعة النمو، في جنوب شرق آسيا، وكذلك كوريا الجنوبية، أزمة كبرى طالت عملاتها وأسواق الأسهم فيها، وهي تواجه اليوم تقلصات كبيرة في العمالة والإنتاج (انظر الشكل رقم ١ ـ ٥).

المسألة الآن أن الأزمة قد أطلقت أفكارا لا تقل خرافة وإشكالية عما أطلقه المتفائلون والمتشائمون في فترة النمو العالي الذي لا يحده شيء في الظاهر. إن أول تفسير خرافي للأزمة لا يزيد على تحريف جديد لفكرة الاستثناء الآسيوي القديمة. فبدلا من فكرة النمو القائم على "القيم الآسيوية" جيء الآن ببديل معوض هو نشوب الأزمة بفعل «رأسمالية المحسوبية» «crony capitalism» (وهي نوع من رأسمالية غير نظامية تلعب فيها شبكات المعارف والأصدقاء والأقرباء دورا طاغيا في تقرير العلاقات الاقتصادية). ويؤمن أصحاب مثل هذه الحجج بنظرية كفاءة أسواق رأس المال، ويرون أن الأزمة الآسيوية ليست بالأساس نتاج سلوك المستثمرين

الأجانب، بل ثمرة نواقص أساسية في سياسات ومؤسسات البلد المتلقي. ويقولون إن آسيا تعرضت لأزمة لأن مختلف بلدانها لم تقم بلبرلة قطاعات المال بدرجة كافية. وإن هذه البلدان أخفقت في تحويل بنوكها المحلية إلى مؤسسات تعمل على الطراز الغربي، بدرجة عالية من الشفافية، وتخصيص الموارد اعتمادا على معايير عقلانية موجهة للسوق. وإنها فشلت في تطوير المؤسسات الملائمة للإشراف على الشؤون المالية القومية وانتهاج سياسات حصيفة لضبط الاقتراض المفرط. وبناء على هذا التصور فإن آسيا قد فشلت بدرجة اختلافها عن الرأسمالية الغربية، وبالتحديد عن الرأسمالية الأمريكية. إن هذا التحليل يتسم بالرضى عن المؤسسات الغربية، وهو أمر يدركه كل من يتذكر فضيحة الادخار والقروض في مستهل عقد التسعينيات، وهو أيضا تحليل سطحي. فهو يلقي باللائمة ليس على لبرلة أسواق المال، بل على عدم كفاية هذه اللبرلة. مع ذلك نجد أن مؤسسات غربية ملتزمة بمشروعه في لبرلة الأسواق، مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، قد أغرقت الثناء على جهود إندونيسيا، مثلا، للبرلة أسواق المال.

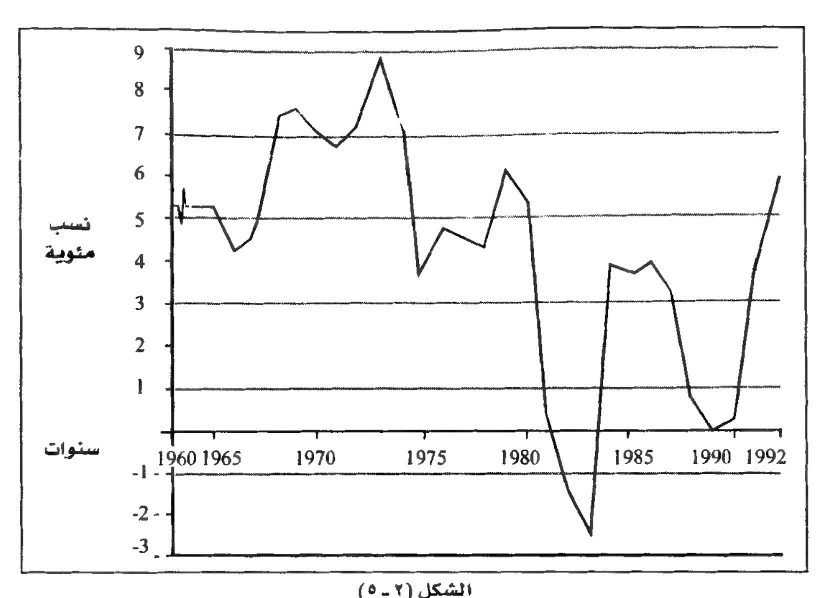
أما التفسير الخرافي الثاني للأزمة الآسيوية فهو الصورة المقلوبة للتفسير الأول. فالأزمة الآسيوية، حسب هذا التصور، تثبت كلا من وجود اقتصاد كوني جديد، ووجود نزعة تدميرية متأصلة فيه. وإن الأزمة ترجع إلى السحب الفجائي للأرصدة قصيرة الأجل من جانب المستثمرين الغربيين، والبيع المبكر واسع النطاق في البورصات الأجنبية وأسواق الأسهم من جانب المضاربين. وقد أدى ذلك إلى إيقاع اضطرابات حادة في مختلف الاقتصادات الآسيوية دونما وجود ضرورة محلية فعلية: أي أنها أزمة صنعتها الأسواق الكونية المتقلبة. إن منابع الأزمة هنا، خارجية من حيث الجوهر. وإن المشكلات الناشبة هي نواتج عرضية للهروب المفرط، غير العقلاني إلى حد كبير، للرساميل، وتأثيرات العدوى التي عممت الأزمة. إن مشكلة مثل هذا التحليل، سواء جاء على لسان الراديكاليين في الغرب أو المحافظين في آسيا (مثل رئيس الوزراء الماليزي، الدكتور مخاتير) لا تكمن في أن الأسواق كانت بعيدة عن لعب دور كبير في الأزمة، بل تكمن في أن هذا التحليل نفسه يغفل الأبعاد والمنابع الداخلية للأزمة. ذلك أن مختلف البلدان تعرضت لدرجات مختلفة

من الاضطراب، تبدأ من الحالة التي تضارع الانهيار المالي في إندونيسيا، ومرورا بما يرجح أن يكون نكوصا كبيرا ولكنه مفيد، وانتهاء بغليان الاقتصاد، كما هي حال ماليزيا. ثم، إذا كانت تأثيرات العدوى على هذه الدرجة من القوة وكانت الأسواق فالتة من أي سيطرة، فلماذا استطاعت بلدان معينة، مثل تايوان، أن تبقى بمنأى عن أي تأثير، وتمكنت بلدان أخرى، مثل سنغافورة، من أن تحتوي ضغط المضاربة من الأسواق؟

تفسير الأزمة الآسيوية

أثمرت الأزمة قدرا حسنا من التحليل المعقول، الذي سنقوم بعرضه. ولكن لابد من التأكيد على أن الأزمة فاجأت الجميع. فحتى المرتابون، مثل بول كروجمان أو مثلنا، ممن سعوا إلى تخفيف الآمال المعلقة على استمرار ارتفاع معدلات النمو، لم يتصوروا وقوع انهيارات كبرى في إجمالي الناتج المحلي. قمنا في الطبعة الأولى من هذا الكتاب بمقارنة نمو آسيا بنمو أمريكا اللاتينية منذ عقد الستينيات، معتمدين على مؤلفات آجيت سنج (Ajit Singh ١٩٩٣). لقد تطورت البلدان الآسيوية حديثة التصنيع أساسا بفضل تكوين رأس المال المحلي والاستثمار الحكومي، مع قيام الاستثمار الأجنبي المباشر بدور ثانوي. أما بلدان أمريكا اللاتينية فقد كانت مفتوحة أمام تدفق هائل لرأس المال في عقد السبعينيات، ثم تعرضت إلى صدمات خارجية عنيفة تركتها عاجزة عن فعل أي شيء إلا على حساب سياسات انكماش وحشية فرضها عليها النظام المالي العالمي في عقد الثمانينيات. والنتيجة أن نمو أمريكا اللاتينية انحدر من ذروته البالغة ٨٪ سنويا العام ١٩٦٣ إلى أدنى من -٢٪ العام ١٩٨٣، ليتقلب بعدها تقلبات عنيفة الشكل (٢ - ٥). وكان الفارق بين نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في شرق آسيا، ونمو هذا النصيب في أمريكا اللاتينية صارخا خلال فترة ١٩٧٠ - ١٩٩٠ انظر الشكل (٣ - ٥).

وبدت البلدان الآسيوية مثيرة للإعجاب تماما بوصفها حالة من حالات النمو المعتمد على الموارد المحلية والرقابة على حرية الحصول على رأس المال الأجنبي.



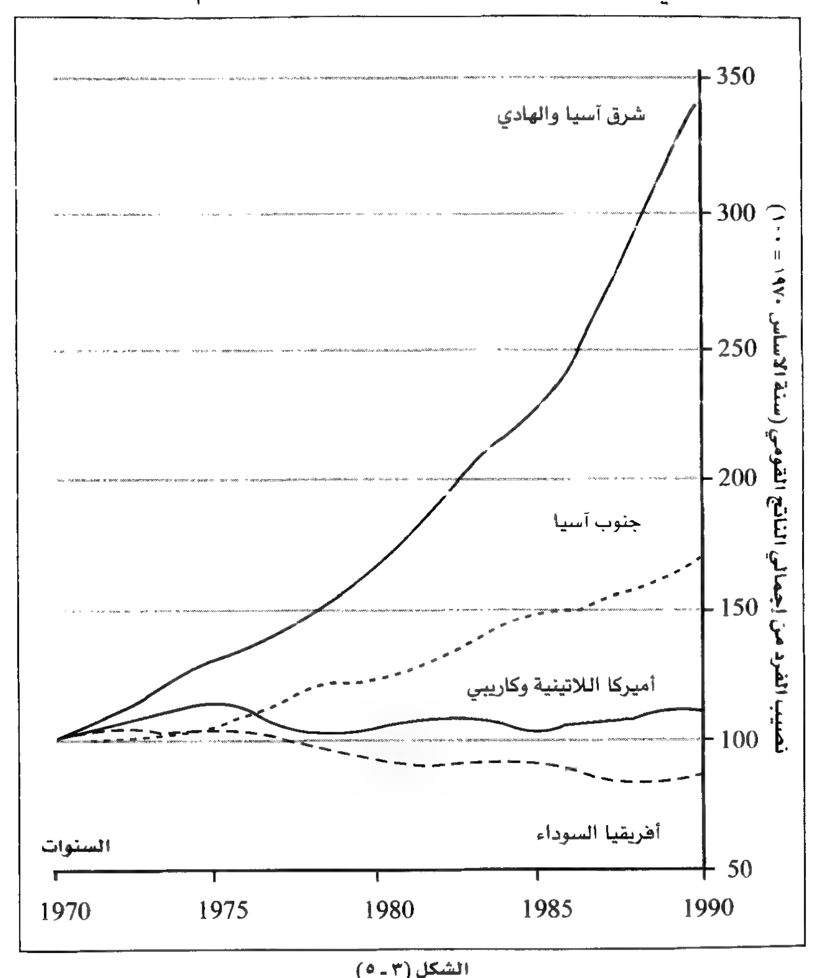
الشكل (٢ ـ ٥)
معدلات نمو إجمالي الناتج المحلي في أمريكا اللاتينية ١٩٦٠ ـ ١٩٩٣
(بالنسبة المئوية سنويا)

المصدر: الكتاب السنوي للحسابات القومية ـ الأمم المتحدة

غير أن هذا المسار يتطلب معدلات ادخار عالية جدا نسبة إلى إجمالي الناتج المحلي. وعلى العموم فإن البلدان الآسيوية حديثة التصنيع تدخر نحو ٣٠ ٪ من إجمالي الناتج المحلي مقارنة بنحو ٢٠ ٪ في أمريكا اللاتينية. واستطاعت البلدان الآسيوية الناجحة أن تزيد معدلات تناسب المدخرات إلى إجمالي الناتج المحلي زيادة مرموقة خلال عملية النمو: هكذا ارتفع هذا المعدل في كوريا الجنوبية من مستوى متدن جدا يبلغ ٣,٤٪ خلال سنوات ١٩٥٥ ـ ١٩٦٥ إلى ٢١,٥٪ خلال سنوات ١٩٦٥ ـ ١٩٧٣، ثم إلى ٣١,٢٪ خلال ١٩٩٠ ـ ١٩٩٤؛ أما في تايلاند فقد ارتفع المعدل من ١٦,٧٪ خلال الفترة ٥٥ ـ ١٩٦٥ إلى ٣٤,١٪ في الفترة ١٩٩٠ ـ ١٩٩٤ (ويليامز Williams ١٩٩٧). لقد طرحت هذه القضية بشكل صائب، ولكن بعد فوات الأوان. فبينما كنا نكتب نص الطبعة الأولى العام ١٩٩٥ معتمدين على معطيات من العام ١٩٩٤ وما قبله، كانت الصورة تتغير بسرعة. ففي مطلع



العام ١٩٩٧ بدأت أولى علائم المشكلات بالظهور. فتباطأت معدلات نمو الصادرات تباطؤا ملحوظا في العامين ١٩٩٥ - ١٩٩٦، فقد ارتفعت الصادرات في اقتصادات النمور الستة بنسبة ٣,٥٪ العام ١٩٩٦ قياسا إلى



الشكل (٣ ـ ٥)

حصة الفرد من نمو إجمالي الناتج القومي في شرق آسيا، وأمريكا اللاتينية، وجنوب آسيا وأفريقيا السوداء

١٩٧٠ . ١٩٩٠ (١٩٧٠ = ١٠٠)

المصدر: استقي الشكل من "مؤشرات التنمية العالمية"، البنك الدولي، ١٩٩٧

١٤,٤٪ في العام السابق، وقياسا إلى معدل نمو وسطي يبلغ ١٠ ٪ خلال الفترة من ١٩٩٠ إلى ١٩٩٦ (الإيكونوميست ١ مارس ١٩٩٧). وتباطأ نمو إجمالي الناتج المحلي أيضا عند عدد من النمور، وهو أمر لا يثير الدهشة قط نظرا لقوة الاتجاه التصديري في هذه الاقتصادات. وتباطأ المعدل الوسطي لنمو إجمالي الناتج المحلي في المنطقة، فهبط من ٩ ٪ العام ١٩٩٥ إلى ٧ ٪ العام ١٩٩٦ (جرابل Grabel ١٩٩٨). وابتداء من منتصف عقد التسعينيات أخذت نمور آسيوية عدة تراكم مستويات كبيرة من الدين الخارجي في شكل قروض قصيرة الأجل للمصارف الخاصة، ولاستثمارات الأسهم والسندات المالية بدرجة أقل. وهكذا تلقت إندونيسيا ثالث أكبر حصة من تدفقات رأس المال الخاص (١٧,٩ مليار دولار) وتلقت ماليزيا رابع أكبر حصة (١٦ مليار دولار)، وتايلاند سادس أكبر حصة (١٣,٣ مليار دولار) في العام ١٩٩٦ (مونت Montes 1998 ـ أ، ص ٢٠). ويلخص وولف (Wolf ١٩٩٨ ـ أ) في الجدول (١ ـ ٥) موقع الاقتصادات الآسيوية الخمسة الأكثر تأثرا بالأزمة: كوريا الجنوبية، إندونيسيا، ماليزيا، تايلاند، الفيلبين.

أدى تدفق الأرصدة إلى هذه البلدان ابتداء من العام ١٩٩٤ حتى العام ١٩٩٦ إلى تعميق العجز في الحساب الجاري، وتميز بإقراض واسع من جانب المصارف التجارية الأجنبية: إذ زاد تدفق قروض المصارف إلى المنطقة من ٢٤ مليار دولار العام ١٩٩٤ إلى ٥٦ مليار العام ١٩٩٦. وانقلب التيار في العام ١٩٩٧ إلى صافي خروج الأرصدة من المنطقة بمقدار ٢١,٣ مليار دولار. وهكذا كانت النمور تقترض حتى العام ١٩٩٧ على حساب أداء اقتصادي يتدهور. ترى هل سارت آسيا على الطريق نفسه الذي سارت عليه أمريكا اللاتينية، وهل ستكون السنوات الأولى من القرن الواحد والعشرين المعادل الآسيوي لـ «العقد المفقود» الذي عانته أمريكا اللاتينية في الثمانينيات؟

الواقع إن هاتين الأزمتين متباينتان تماما، كما يشير بول كروجمان (P. Krugman ١٩٩٨) فأزمة أمريكا اللاتينية نشبت، أساسا، بفعل ارتفاع معدلات الاقتراض الحكومي. وراكمت حكومات أمريكا اللاتينية حالات عجز كبيرة في الميزانية، مما أفضى إلى تضخم متسارع. فواجهت، بصورة محتومة،

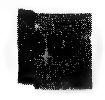
ضغوطا كبيرة على معدلات صرف عملاتها، دون أن تتوافر على احتياطيات كافية للدفاع عن هذه العملات. وما إن هبطت أسعار صرف العملات، حتى واجهت الحكومة الأعباء المتنامية للدين العام والخاص للمقرضين الأجانب. وأرغمت بلدان أمريكا اللاتينية على أن تتبنى تدابير تقشف لاحتواء العجز في الميزانيات والتضخم، وأن تخصص نسبة أكبر من الموارد لسداد الدين، في آن واحد، مما أدى إلى خفض الإنتاج والاستهلاك المحليين خفضا كبيرا. بالمقابل، انتهجت النمور الآسيوية سياسات مالية حصيفة، وكانت ميزانيات

الجدول (١ ـ ٥)
الاقتصادات الآسيوية: التمويل الخارجي
(كوريا الجنوبية، إندونيسيا، ماليزيا تايلاند، الفيلبين)

	١٩٩٤	١٩٩٥	١٩٩٦	١٩٩٧ (تقدير)	١٩٩٧ (تنبؤ)
* ميزان الحساب الجاري	-٢٤.٦	٤١,٣	-٥٤,٩	-٢٦	١٧.٦
* صافي التمويل الخارجي	٤٧,٤	٨٠.٩	٩٢,٨	١٥,٢	١٥,٢
* صافي التدفق الخاص	٤٠.٥	٧٧,٤	٩٣	-١٢,١	-٩,٤
- استثمار الأسهم العادية	١٢.٢	١٥.٥	١٩,١	-٤.٥	٧.٩
الأسهم المباشرة	٤.٧	٤.٩	٧	-٧,٣	٩,٨
- الأسهم والسندات المالية	١٠,٦	١٠.٦	١٢,١	-١١.٦	-١.٩
* الدائنون الخاصون	٢٨,٢	٦١.٨	٧٤	-٧,٨	-١٧,٣
- المصارف التجارية	٢٤	٤٩,٥	٥٥,٥	-٢١,٣	-١٤.١
- القطاع الخاص غير المصرفي	٤,٢	١٢.٤	١٨.٤	١٣,٧	-٣,٢
* صافي التدفقات الرسمية	٧	٣,٦	-٠,٢	٢٧.٢	٢٤.٦
- المؤسسات المالية العالمية	-.،٤	-٠,٦	-١	٢٣	١٨,٥
- الدائنون الثنائيون	٧.٤	٤.٢	٠.٧	٤.٣	٦,١
* صافي إقراض المقيمين/وغيره (أ)	-١٧.٥	-٢٥,٩	-١٩,٦	-١١,٩	-٦,٧
* الاحتياطي عدا الذهب	-٥,٤	-١٣,٧	-١٨,٣	٢٢,٧	-٢٧,١

(أ) بما في ذلك صافي إقراض المقيمين، الذهب النقدي، والأخطاء والحذوفات

المصدر: معهد المالية العالمي، أرقام غير مثبتة

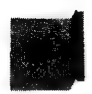


الحكومات إما مستقرة وإمّا تنعم بفائض. وكانت معدلات التضخم منخفضة نسبيا. ولم تنجم الأزمة الآسيوية عن اقتراض حكومي غير حصيف، بل نجمت عن دين خاص واسع النطاق، وعن تعاظم أسعار الأصول تعاظما تتعذر إدامته، وخاصة في العقارات، في بلدان عدة.

ولم يكن بالوسع مقارنة الأزمة الآسيوية بأزمات العملة الأخرى مثل اضطراب آلية أسعار صرف العملات الأوروبية في العام ١٩٩٢. ففي الحالة الأوروبية اضطرت حكومات، مثل المملكة المتحدة وإيطاليا، إلى الاختيار بين الدفاع عن معدل صرف مستهدف، أو تحمل عواقب ذلك على الاقتصاد الكبير. وكانت معدلات الفائدة العالية ضرورية لاحتواء التضخم الذي فاق المعدل الوسطي، وقد أدت إلى ضغوط انكماش وارتفاع البطالة بسرعة. وما إن تجلى ذلك بوضوح حتى طرحت الأسواق القضية، مؤمنة بأن تخفيض قيمة العملة أمر لا مناص منه. أما في حالة آسيا، كما أشار كروجمان، فلم تحصل زيادة ملحوظة في البطالة برغم تباطؤ النمو العام ١٩٩٦، وأن أزمة العملة لم تسبق دورة الازدهار فالهبوط في أسواق الأصول، بل أعقبت هذه الدورة.

ويرى كروجمان أن الأزمة نشأت عن الإغراءات المتأصلة عند الوسطاء الماليين، في ظل ضعف الضوابط المقيدة لهم، للقيام باستثمارات غزيرة. فحين يكون المستثمرون في إطار معين يحملهم على الاعتقاد بأن الحكومة تحميهم من خطر المجازفة (حتى لو كان هذا الاعتقاد زائفا)، فإنهم سوف يقرضون للوسطاء الماليين بفائدة في استثمارات مضاربة تنطوي على مجازفة عالية ولكنها تعد بمكافأة عالية. إن قيم البانجلوس «Pangloss» هذه، كما يسميها كروجمان أي القيم المفرطة في التفاؤل، قد اختيرت لأن الوسطاء يؤمنون بأن بإمكانهم تحقيق أرباح طائلة وأن المستثمرين محميون من أي خسائر.

من هنا فإن تدفق الاستثمارات الأجنبية يهدد الاقتصاد الوهمي «bubble economy» في العقارات وقيم أصول الأسهم، ويدفعه إلى الصعود إلى مستويات تتعذر إدامتها، حيث تبدأ النتائج السيئة والخسائر بالتراكم. وكما يشير ليستر ثورو Lester Thurow فإن «بانكوك، المدينة التي لا تزيد فيها إنتاجية الفرد على ١/١٢ من إنتاجية الفرد في سان فرانسيسكو، ينبغي



ألا تكون قيمة الأرض فيها أعلى من قيمة الأرض في سان فرانسيسكو» (١٩٩٨، ص ٢٢). لا ريب في أن تحليل كروجمان يساعد على تفسير جانب من جوانب الأزمة، وأن الأزمة انطوت فعلا على عنصر مهم من هذا الإقراض المتهور في عدد من بلدان جنوب شرق آسيا مثل تايلاند وإندونيسيا، الذي أشعل الأزمة، لكن هذا التحليل لا يفسر ظروف الأزمة بالكامل.

إن السؤال الأساسي الذي ينبغي طرحه هو: لماذا نشأ هذا العبء من الدين الخارجي قصير الأجل في بلدان ذات مستويات عالية جدا من الادخار المحلي؟ إن تباينات معدل الفائدة تشكل جزءا من تفسير الوضع في تايلاند وكوريا. ولكن، في ضوء وجود مورد متين من رأس المال المحلي، لماذا قامت الحكومات بفتح اقتصاداتها أمام المستثمرين الأجانب، ولماذا سمحت بهذا الإقراض المتهور من جانب المصارف والوسطاء الماليين الآخرين؟ الجواب: لقد كانت هذه الحكومات تتبع النصيحة الغربية، وتتلقى الثناء على ذلك من مؤسسات غربية مثل صندوق النقد الدولي الذي امتدح تايلاند على السياسات الماكرو اقتصادية التي اتبعتها العام ١٩٩٦. إذن، هذه السياسة مسوقة بدافع الامتثال لعقيدة غربية.

الأزمة في جنوب شرق آسيا

يقدم لنا مانويل مونت (Manuel Montes، ١٩٩٨ ـ أ، ١٩٩٨ ـ ب) العرض الأكثر توازنا ونفاذا لمسار أزمة جنوب شرق آسيا ومسبباتها. سنركز أدناه على تايلاند، البلد الذي بدأ بنشوب الأزمة. يشير مونت إلى أن نمو الاقتراض الخارجي والإخفاق في فرض الضوابط الفعالة جاءا في أعقاب "الليبرالية المزدوجة" في النظام المالي المحلي والضوابط الخارجية على رأس المال والحساب الجاري. بدأت عملية الليبرالية الثنائية هذه في تايلاند العام ١٩٩٠ وذلك أساسا بـ: إزالة الضوابط عن صرف العملة، وتطوير أسواق المال غير المصرفية، وإلغاء السقف على معدلات الفائدة، والتخلي عن قواعد توزيع رأس المال. وتحرك الوسطاء الماليون للإفادة القصوى من هذه التخفيفات في السياسة، فاقترضوا بالعملات الصعبة بمعدلات فائدة أجنبية أوطأ. وهكذا ارتفعت التدفقات الداخلة من رأس المال إلى الذروة فبلغت ١٢,٣ ٪ من إجمالي الناتج المحلي العام ١٩٩٥، وكان ١١,٦٪ من هذه التدفقات يتألف من

استثمارات أسهم وسندات مالية وتدفقات أسهم عادية بدلا عن استثمارات أجنبية مباشرة طويلة الأمد (مونت، ١٩٩٨ ـ أ، ص ٢٠). وبذا لم تكن تدفقات الاستثمار الأجنبي تعزز الإنتاج المحلي الفعلي، أو تقوم بتطوير الصناعة التحويلية، بل تسهم في نفخ فقاعة أسعار الأصول. زد على ذلك، أن نسبة معتبرة من تدفقات الاستمار الأجنبى المباشر كانت استثمارات لأغراض الاستيلاء والدمج، مما جعل هذا الاستثمار تدفقات قصيرة الأجل أكثر منها إضافة إلى أصول رأس المال.

المشكلة أن مثل هذه الديون الخاصة الكبيرة من شأنها أن تقوض سعر صرف العملة إذا ما سحب المقرضون مقدارا كبيرا من الأرصدة قصيرة الأجل: فالاحتياطيات التايلاندية كانت أصغر من أن تلبي الطلب المحتمل. فقد بلغت نسبة ديون تايلاند قصيرة الأجل نحو ١٢١ ٪، حيث كانت الديون المستحقة قصيرة الأجل تناهز ٤٥,٦ مليار دولار، أما احتياطيات تايلاند فلم تزد على ٣٧,٧ مليار دولار في يونيو ١٩٩٧. وعليه، فإن بمقدور الدين الخارجي أن يهدد بنشوب أزمة عملة شأنه شأن الدين العام. فالأسواق الخاصة تخلو من أي كبح ذاتي متأصل. ولعل الطريق الوحيد الذي كان يمكن التماسه لتجنب ذلك، في ضوء اللبرلة المتحققة، هو الانتقال إلى معدل صرف مرن للعملة. فقد كان من شأن هذا التدبير أن يسمح للعملة بأن تزيد قيمتها خلال تدفق الأرصدة الأجنبية إلى البلد، مما ينزع إلى ردع المؤسسات المالية المحلية عن الاقتراض المفرط من الخارج. لكن المشكلة أن هذا الخيار لم يكن مطروحا: إذا كان من شأنه أن يزيد أعباء الصناعة التحويلية التي كانت تعاني، أصلا، ارتفاع التكاليف كما تعاني هبوط قيمة اليوان الصيني بعد العام ١٩٩٤ وهبوط قيمة الين الياباني بعد العام ١٩٩٥. وبهبوط قيمة الين إزاء الدولار، بدأت المصارف اليابانية (وهي المقرض الرئيس لفترات قصيرة الأجل في جنوب شرق آسيا) باسترجاع الديون كما لو أن آجالها قد استحقت، ومنع أي إقراض جديد. كانت المؤسسات اليابانية تواجه سوق أسهم هابطة، أدت إلى هبوط في قيمة الأصول المعادلة لديونها. كانت قيمة الين اليابانى قد أخذت بالارتفاع إزاء الدولار ارتفاعا مطردا من العام ١٩٧٥، ثم بشكل أخص بعد اتفاق بلازا العام ١٩٨٥ حتى العام ١٩٩٥ (طومبسون

Thompson ١٩٩٨ ـ أ، الشكل ٤ ـ ٥)، ص ١٠٤). أما بعد العام ١٩٩٥، فقد بدأت قيمة الدولار بالارتفاع بشكل كبير إزاء الين وواصلت هذا الاتجاه في العام ١٩٩٨.

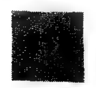
والنتيجة أن السلطات التايلاندية انحشرت في مأزق صعب. فالصناعيون والمصدّرون كانوا بحاجة إلى خفض قيمة البات baht، ولكن، برغم تدهور وضع الصادرات، كان من شأن خفض قيمة العملة أن يزيد من عبء الديون زيادة كبيرة. والنتيجة، أن السلطات لم تجد من خيار سوى محاولة التمسك بسعر العملة المثبت، القائم، إزاء الدولار. وتعرضت العملة، البات، إلى الضغط في مايو ١٩٩٧، فجرى الدفاع عنها بإنفاق قدر كبير من الاحتياطيات، مقرون بدعم واسع من المصارف المركزية لدول آسيان (ASEAN). وما إن غدا نطاق الخسائر في العملة الصعبة واضحا للعيان حتى تخلت الحكومة، في يوليو ١٩٩٧، عن السعي للحفاظ على تثبيت سعر العملة بالدولار، فهبطت قيمة العملة في الحال: فبين الأول من يوليو ١٩٩٧ والرابع والعشرين من كانون الثاني ١٩٩٨، هبطت قيمة البات بنسبة ٥٤,٦٪ إزاء الدولار (مونت، ١٩٩٨ ـ أ، الجدول (U ـ ١)، ص ١٥).

وفي أعقاب خفض قيمة العملة التايلاندية مباشرة، سرى الاعتقاد بأن العملات الرئيسية في جنوب آسيا ـ الرينجيت الماليزي، الروبية الإندونيسية والبيسو الفليبيني ـ قد تأثرت على الغرار نفسه، فهبطت قيمتها جميعا، إذ سعى المستثمرون إلى حماية أصولهم والتقليل من ديونهم إلى الحد الأدنى: فهبط الرينجيت بنسبة ٤٤,٩٪ إزاء الدولار حتى الرابع والعشرين من كانون الثاني ١٩٩٨، وهبطت الروبية بنسبة ٨٣,٦٪ وهبط البيسو بنسبة ٣٩,٤٪ (مونت، ١٩٩٨ ـ أ، الجدول (U ـ ١)، ص ١٥). وأدت الانخفاضات اللاحقة في أسواق الأسهم العادية الخاصة بكل بلد إلى الإمعان في تدهور المنظومات المالية المحلية: وبلغت الانخفاضات في سوق الأسهم خلال يناير ١٩٩٨، قياسا إلى أوضاع يناير ١٩٩٧، بنسبة ٥٩٪ في تايلاند، و٦١٪ في ماليزيا، و٥٣٪ في إندونيسيا، و٥٣٪ في سنغافورة، و٤٢٪ في كوريا (راجع الشكل (١ ـ ٥). وأدى هبوط قيم الأصول إلى تدهور المصارف والشركات الأخرى، بينما أدت ديونها بالدولار إلى زيادة التكاليف المحلية لخدمة الديون. وكان الوضع في إندونيسيا قد تفاقم بدرجة أكبر بفعل تأثير

إجـراءات التـقـشف الـتي فـرضـهـا صـنـدوق النقـد الدولـي، على الطلب المحـلي ـ إلـى حد أن الخبراء الاقتصاديين في الصندوق مثل جيفري زاكس (J. Sachs، ١٩٩٧، ١٩٩٨) وجـوزيف سـتيـجليـتـز (Joseph Stiglitz، ١٩٩٧)، شجبـوا صندوق النقد الدولي صـراحة على قـيامه بفرض شـروط مـدمـرة ذاتيـا، تزيد من صـعـوبة خـدمـة الدين الخـارجي. وأدت الصـدمـات الأولى للعـملة الصعبـة إلى نشوب أزمة ذاتيـة التفـاقم، حيث إن كل حـركـة هابطة لأحد المتغيـرات تشعل فتيل انهيار متغيرات أخـرى، وتخلق الشروط لتدهور جديد. وإن الفـرضيـة القائلة إن زيادة القـدرة التنافسية للمصـدرين يمكن أن تعـوض عن الأزمـة الماليـة إلى حـد مـعين، لم تجـد مـا يسندها من الـوقـائع بالكامل: فـخـلال عـام ١٩٩٨ واجـهت الشـركـات الإندونيـسـيـة صـعـوبة في الحصول على قـرض تجاري، كمـا أن المجمعات الصناعيـة الكبرى في كوريا الجنوبية، المعروفة باسم التشيبولات، وهـي مجمعات ذات شهرة عالمية ولكنها غارقة في الديون، واجهت مصاعب مماثلة.

وتتضح أبعـاد الصـدمـة الخـارجيـة التي أنزلهـا الإقـراض المضـارب حين يأخذ المرء في الاعتبـار الضعف النسبي لقطاعـات المال فـي هذه البلدان. وكمـا يشيـر مونت (١٩٩٨ ـ ب)، فـإن التـدفـقـات المالية إلى البلدان النامـية منذ أواخـر عقد الثمانينيات، كانت أكبـر من التـدفـقات المالية إلى البلدان المتطورة من حيث نسبتها المئوية إلى إجمـالي الناتج المحلي، وهـي ٢٪ مقابل ١٪ من إجمـالي الناتج المحلي. قـد لا يبـدو الفـارق كبيـرا تمامـا، ولكن نظرا لأن البلدان المتطورة تتوافـر على قطاعات مـالية متطورة، أكبـر من إجمـالي ناتجهـا المحلي، فـإن التـدفـقات الماليـة إليهـا صـغيـرة نسـبيـا، بالمقـارنة مع إجمـالي النظام المالي ككل، في حين أن قطاعات المال في البلدان النامـيـة أصـغـر بكثيـر على العـموم، وتتاهـز ٤٠ ٪ من الإنتـاج. لذا فـإن حـجم تـأثيـر تدفق ٢ ٪ من الناتج المحلي على البلـدان النامـيـة أقـوى مـرات عـدة من تدفق ١ ٪ على البلدان المتقدمة.

لقـد استشـرت أزمة جنوب شـرقي آسـيا من حيث شدتها وسـعتها بفعل مؤثرات العدوى. ولكن هـل ينبغي اعتبـار ذلك مـجرد سلوك القطيع الفج من جانب مسـتثمـرين أجانب مذعـورين، أو اعتبـاره غـزوات مـضاربة من جـانب أسـواق مـال عـالمية طليقـة؟ لا هذا ولا ذلك تمامـا. إن المقـرضين الـرئيـسـيين



للبلدان الخمسة الأكثر تضررا بالأزمة، هم بنوك يابانية وبنوك من الاتحاد الأوروبي، ولكل مجموعة مصارف ديون غيرمدفوعة قيمتها أقل من ١٠٠ مليار دولار بقليل في يونيو ١٩٩٧. كان اليابانيون يبيعون في عجالة، لا بدافع المضاربة، بل للإيفاء بالتزاماتهم هم. وكانت الديون غير المسدّدة تؤلف ٣٩,٢٪ من رأسمال المصارف (وولف Wolf، ١٩٩٨ ـ ج). وبدأ مالكو الأصول المحليون بالخروج من العملات المحلية والانتقال إلى الأصول الأجنبية، من منطلق الإدراك بمدى خطورة الوضع. وغالبا ما كانوا يبيعون إلى القادمين الجدد، الأغرار، من المستثمرين الأجانب التواقين إلى الإفادة من ازدهار «الأسواق الناشئة». ويلاحظ ليستر ثورو بهذا الصدد قائلا: «من الواضح أن الانهيارات لا تندلع على يد مضاربين خارجيين ممن يرون مواطن الضعف الداخلية ليشنوا هجمتهم. فأول المستثمرين الذين يغادرون السوق المحلي هم، على الدوام، المستثمرون المحليون أنفسهم الذين يتوافرون على أفضل المعلومات» (١٩٩٨، ص ٢٣). ولما بدأ المضاربون بالتحرك، كان الاضطراب قد اندلع أصلا. أما محاولات الدكتور الماليزي مخاتير لإلقاء اللوم على المضاربين، وإطلاق التهديدات بحظر البيع السريع ابتغاء الحد من المضاربة، فلم تكن عديمة الفاعلية فحسب، بل إنها نشرت الفزع في الأسواق المحلية وأرعبت بورصة كوالا لامبور، كما يبين رانجيت جيل (Ranjit Gill ١٩٩٨). أما رجل المال العالمي جورج سوروش، وهو المجرم الرئيس في نظر مخاتير، فلم يقتصر على الإنكار القاطع لضلوعه في أي هجمات مضاربة، بل اعترض على إجراءات العلاج التي اقترحها صندوق النقد الدولي، باعتبارها تفتقر إلى الحصافة والفاعلية.

والحق، أن سوروش اقترح علاجا لدرء خطر التدفقات المفرطة من الأرصدة قصيرة الأمد إلى البلدان النامية. ودعا إلى إنشاء شركة تأمين عالمية على القروض (سوروش،١٩٩٧)، تعمل على ضمان القروض العالمية إلى البلدان النامية عند مستوى معقول. أما بعد هذا المستوى، فإن المستثمرين يتحملون مسؤولية قرارهم، وتطبق عليهم قاعدة «الحذر على الشاري» (caveat emptor)، وبذا لن يعطى لهم أي استثناء بالحصول حتى على ضمانة حكومية مواربة. وإن مثل هذه الترتيبات ستجعل تجاوز الإقراض حدودا معينة مجازفة، كما ستجعل تعويض معدلات الفائدة عاليا،

وبذا فإنها ستكبح الإقراض المفرط وغير الحصيف. ومن الواضح أن سوروش يرى في ذلك نوعا من ضمانة تحد من الخطر المعنوي وتساعد الإقراض على أن يحدّ نفسه ذاتيا.

إن هذه الأزمات المالية التي نشأت عن الاقتراض الأجنبي المفرط، كما أشار الكثير من المعلقين، ليست بالامر الجديد ولا هي مقتصرة على آسيا. علاوة على ذلك، إنها ليست النتاج الفريد لأسواق المال الكونية، التي يعتقد أنها برزت منذ أواخر عقد الثمانينيات. فالمقرضون الأساسيون لآسيا هم بنوك تجارية كانت مسؤولة أساسا عن الإقراض المفرط إلى أمريكا اللاتينية خلال عقد السبعينيات. وقد مرت تشيلي بأزمة مماثلة لأزمة تايلاند العام ١٩٨١، نشبت مباشرة عقب لبرلة أسواق المال. إن أزمة تشيلي، التي نجمت إلى حد كبير عن انتهاج سياسات اقتصادية ليبرالية دوجمائية (عقائدية جامدة)، كلفت البلد ٢,٤١٪ من إجمالي ناتجه المحلي لسداد ديونه للنظام المصرفي (وولف Wolf ١٩٩٨ ـ ج). وطرأت أزمات مكلفة مماثلة في بلدان أمريكية لاتينية أخرى، مثل الأرجنتين والأورغواي، مطلع الثمانينيات.

وحتى لو كان بمقدور السلطات التايلاندية أن تتخذ إجراءات فورية لتحاشي الأزمة أو احتوائها، فإن مدى الفائدة التي تحققها تدفقات الأرصدة قصيرة الأجل للتطور المحلي موضع تساؤل. ويقدم لنا مونت (١٩٩٨ ـ أ)، اعتمادا على رايزن (Reisen، ١٩٩٧)، حسابات تدلل على أن تدفقات رأس المال رفعت نمو إجمالي الناتج المحلي بنسبة ١٪ في إندونيسيا و٥,١٪ في ماليزيا، أما في حالة تايلاند فإن إجمالي الناتج المحلي هبط بنسبة ٦,٠٪. وإن كفاءة الاستثمار (أي التناسب بين الاستثمار ومعدل النمو الفعلي لإجمالي الناتج المحلي) هبطت من ٢,٣٠ إلى ٥,٢٣ ٪ في ماليزيا، ومن ٣٤,٧ إلى ٢٣,٦ ٪ في تايلاند (مونت، ١٩٩٨ ـ أ، الجدول (U ـ ١)، ص ١٥). وهكذا نجد أن هذه البلدان ألقت على كاهلها ديونا خطيرة، بل ضارة كما يتضح، لمجرد تحقيق زيادة متواضعة جدا في النمو. وكما يقول مونت «فإن تايلاند كانت مرشحة للنمو بنسبة ٥,١٪ أقل خلال الفترة من ١٩٩١ حتى ١٩٩٦، لو أنها امتنعت عن الاعتماد على المدخرات الأجنبية؛ وهذا يعني هدر ما مجموعه ١٢,٩ ٪ من معدل نمو إجمالي

الناتج المحلي خلال الفترة من ١٩٩٠ حتى ١٩٩٦. لكن هذه التضحية بالنمو أصغر بالمقارنة مع نسبة عشرين في المائة من إجمالي الناتج الحلي وهي الموارد المقدرة اللازمة لإعادة تأهيل النظام المالي التايلاندي». (١٩٩٨ ـ ب، ص ٣).

إن القروض قصيرة الأجل مثيرة للمصاعب بوجه خاص، فهي خلافا للاستثمار الأجنبي المباشر لا تجلب معها خبرة أو تكنولوجيا أجنبية. أما المستثمرون المباشرون فليس لديهم ما يخشونه من الضوابط المفروضة على العملة الصعبة وحركة رأس المال، شريطة ضمان حقوق الملكية وتوافر وضع تجاري سليم. فالهدف الرئيسي للمستثمرين المباشرين هو الإفادة من الأجور المتدنية في بلدان مثل إندونيسيا، أو الإفادة من مزايا الموقع، كما هي حال سنغافورة. ويبدو أن البلدان التي كانت فيها مستويات التدفقات المالية قصيرة الأجل أدنى من حيث نسبتها إلى الاستثمار الأجنبي المباشر، تأثرت بدرجة أخف. وقد كانت نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى القروض قصيرة الأجل في ماليزيا أعلى مما في تايلاند؛ لذا فإن ماليزيا لم تضطر إلى التماس العون من صندوق النقد الدولي برغم الانخفاض الحاد في عملتها والاضطراب الكبير في أسواق الأسهم. أما سنغافورة فهي في الأساس متلق للتدفقات الأجنبية في شكل استثمارات مباشرة، بل إنها أكبر متلق لهذه الاستثمارات، وقد كانت أكبر متلق من بعد الصين خلال الفترة ١٩٨٨ ـ ١٩٩٢. وبفضل تدني مستوى مديونيتها الخارجية قصيرة الأجل استطاعت سنغافورة أن تواجه ضغوط المضاربة في العام ١٩٩٧ بأن تدع الدولار السنغافوري يهبط إزاء الدولار الأمريكي. وكان توافرها على احتياطيات كبيرة من العملة الصعبة يعني قدرتها على تحمل الأسواق حتى النهاية، وتقبل بحصول بعض الضعف في النشاط الاقتصادي الناجم عن ارتفاع معدل الفائدة.

وهكذا فإن البلدان التي حرصت على ضبط الإقراض قصير الأجل لم تكن عزلاء بلا استراتيجيات قومية لصد هجمات المضاربة. فتايوان لم تتأثر عمليا بالأزمة، لأنها حرصت كل الحرص على تجنب عبء دين كبير، ولأن نظامها الصناعي بالغ التنوع، القائم على مشاريع صغيرة ومتوسطة، كان يحصل على التمويل من مصادر محلية إلى حد كبير. إن الأسواق

ليست كلية القدرة، ولا تسد منافذ كل الخيارات أمام السياسة القومية، وهو ما سنراه لاحقا.

أزمة كوريا

إن اتباع سياسات متهورة، واستيراد برامج ليبرالية اقتصادية غير موائمة، من شأنهما تقويض أقوى البلدان حديثة التصنيع. لقد ركزنا الحديث حتى الآن على الأزمة في جنوب شرقي آسيا. أما الضحية الكبرى الأخرى في الأزمة الآسيوية فهي كوريا الجنوبية. لم تعد كوريا بلدا ناميا مثل تايلاند. ولقد انضمت إلى صفوف البلدان الصناعية، وأصبحت عضوا في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية في العام ١٩٩٦. وكما يلاحظ ويد وفينيروزو (Wade and Veneroso، ١٩٩٨)، فقد انطلق تصنيع كوريا بفضل مستويات عالية جدا من الادخار المحلي، ومستويات عالية جدا من إقراض البنوك القومية إلى شركائها من الشركات الصناعية في المجمعات الكورية، التشيبولات (Chaebols). وإن الانطلاق السريع للشركات الكورية مكّنها من التطور العاصف بضخ مقادير ضخمة من الرساميل في المشاريع الرئيسية، والتركيز على أخذ حصة من أسواق التصدير، بدل أن تشغل نفسها بالربحية قصيرة الأجل. وعليه فإن هذه الشركات ستكون بالغة الضعف أمام أي أزمة ائتمان، ما لم تتمتع بعلاقة تعاونية طويلة الأمد مع المصارف، وما لم تكن هذه الترتيبات مكفولة من جانب سياسة الدولة على مستوى الاقتصاد الكبير (الماكرو). اتبعت كوريا الجنوبية نموذج «الدفع القسري» «forced draught» في التصنيع، الذي تسيطر عليه دولة تسلطية شديدة، تركز أنظارها على التنمية. انطلقت مقادير كبيرة من رأس المال المحلي لتحرك الاستثمار، لكن الدولة وجهت هذا الاستثمار نحو صناعات إستراتيجية أساسية وحاولت التنسيق بين مجمعات التشيبول لتجنب الازدواجية والإفراط في طاقة الإنتاج.

ليس في مقدور هذا النموذج أن ينجح تماما إلا إذا ركز على الصناعة التحويلية الموجهة إلى التصدير، وحافظ على ضوابط داخلية قوية تنظم الإقراض المصرفي، وضوابط خارجية على رأس المال. وكما يوضح ها - جون تشانغ (Ha- Joon Chang، ١٩٩٨)، فإن الحكومة الكورية بدأت بلبرلة

النظام المالي المحلي في مستهل التسعينيات. ففي ظل حكومة كيم يونج سام بعد العام ١٩٩٣، جرى تخفيف الضوابط الخارجية، وترخيص عدد كبير من المصارف التجارية الجديدة. وتخلت السياسات الاقتصادية الليبرالية الجديدة عن الضوابط المفروضة على التشيبولات، كما نبذت توجيه الاستثمار الصناعي من خلال الإرشاد الإداري. استغلت التشيبولات تدني معدلات الفائدة في الخارج لتقترض العملات الأجنبية بإفراط. وبدأت بالاستثمار في مشاريع ملتبسة، مما أدى إلى فيض الإنتاج، في ظل آفاق ضعيفة لتحقيق الربح. وكما يجادل ها ـ جون تشانج فإن المصارف والإدارات الصناعية باتت الآن حرة من القيود التي فرضتها السياسات الصناعية السابقة، التي كانت تعتمد على السيطرة الحكومية التامة لكنها كانت تتميز بالنزاهة والإنصاف نوعا ما. وإن الفساد دخل إلى النظام على نطاق واسع عند هذه النقطة بالذات. ويعترض ها ـ جون تشانج على الشجب الغربي للعلائق الوثيقة بين الأعمال والدولة باعتبارها سمة متأصلة في النموذج الكوري، فيقول بلهجة لاذعة: «خلافا للتصور الشائع، لم تولد «رأسمالية المحسوبية» الكاملة في كوريا إلا في عهد حكومة كيم يونج سام» (تشانج Chang، ١٩٩٨). لقد كان الفساد نتاج اللبرلة الطائشة، نتاج الانحراف عن النموذج التنموي للدولة، لا عاقبة مباشرة لهذا النموذج.

وكانت كوريا الجنوبية ضحية العدوى، ذلك أن أزمتها جاءت في أعقاب الأزمة في جنوب شرق آسيا. لكن بعض علامات التحذير الكبرى تركزت على كوريا. ففي كانون الثاني العام ١٩٩٧، انهارت شركة هانبو Hanbo للفولاذ، وسط طوفان من الاتهامات بالفساد والاستثمار الفاشل المحفز بدوافع سياسية. وفي يونيو ١٩٩٧ سقط مجمّع كيا Kia، وهو أكبر مجمع صناعي، في الأزمة. وكان هبوط قيمة اليوان الصيني والين الياباني قد سدد ضربة قاصمة لكوريا. وعانت كوريا في العام ١٩٩٦ من عجز هائل في الحساب الجاري بلغ ٢٣,٧ مليار دولار. جاء ذلك في أعقاب عجز بمقدار ٤,٥ مليار دولار العام ١٩٩٤، و٨,٩ مليار العام ١٩٩٥ (تشانج Chang، ١٩٩٨). كما عانت كوريا تنامي الأزمة المالية في اليابان، إذ راحت المصارف اليابانية، تحت وطأة الحاجة الماسة، إلى استرجاع القروض قصيرة الأجل لكي تفي بالتزاماتها.

وتعرضت كوريا إلى هبوط عملتها الون won، بنسبة ٤٩,١٪ إزاء الدولار خلال الفترة من بدء الأزمة التايلاندية في ٢ يوليو ١٩٩٧ إلى ٢٤ كانون الثاني ١٩٩٨ (مونت Montes، ١٩٩٨ ـ أ، الجدول (U ـ ١)، ص ١٥). وأرغمت كوريا إرغاما مهينا على أن تلتمس عون صندوق النقد الدولي في ديسمبر ١٩٩٧. يمكن اعتبار ذلك ردة فعل هائلة، مفرطة. هل كانت الأسواق تغدق التعويض المفرط؟ لقد سبق لكوريا أن تمرغت في ديون باهظة من قبل. لكن ميزانيتها كانت مستقرة. وكانت لديها شركات ذات شهرة ضاربة مثل أل جي LG وسامسونج وهيونداي. ولكن ما إن داهمت الأزمة المالية التشيبولات، وهي تخوض لعبة التنافس على المقاعد الشاغرة القليلة، حتى قضت عليها المستويات العالية جدا من المديونية قياسا إلى الشركات الغربية. وكما يبين ويد وفينيروزو Wade and Veneroso (١٩٩٨)، فإن الشركات الكورية كانت مهددة دوما بتجاوز مستويات الديون لمستويات العائدات، بمجرد أن يتوقف تدفق رأس المال، ويبدأ خفض قيمة العملة برفع تكاليف قروضها الخارجية.

زد على هذا، أن آفاق تخلص الشركات الكورية من أزمة الدين ليست واعدة. لقد تخصصت كوريا في صناعات تتميز حاليا بقدر كبير من فيض طاقة الإنتاج: المواد شبه الموصلة، الكيمياويات واسعة الاستعمال (كالأسمدة)، السيارات، بناء السفن. ليست كوريا بالمنتج متدني الكلفة ولا بالمنتج المتقدم تكنولوجيا على نحو خاص. فتكاليف الأجور فيها فاقت تكاليف الأجور في البلدان حديثة التصنيع الأقل تطورا منها، وقد جرى التنبؤ قبل الأزمة بأن إجمالي تكاليف العمل للمستخدم الواحد فيها ستضاهي التكاليف في فرنسا بحلول العام ٢٠٠٠ (Thompson، ١٩٩٥ ـ أ، الجدول (٢)، ص ١٠٣). وليست كوريا بطليعة تكنولوجيا على غرار ألمانيا والولايات المتحدة، برغم أنها دأبت على تعزيز قدرتها في الأبحاث والتطوير (كيم و يي Kim & Yi، ١٩٩٧). وإن أسعار واحدة من صادراتها الرئيسية، ونعني بها رقائق الذاكرة الأساسية للكمبيوتر، انهارت إلى واحد من عشرين من مستواها الأصلي في سوق متخم.

لا تكمن مشكلة كوريا في تهور مصارفها التجارية التي تعمل بلا رقيب من الناحية العملية، ولا في الاستثمارات الطائشة التي قامت بها

التشيبولات: بل تكمن في البنية الاقتصادية والصناعية. لقد قاربت كوريا بحلول العام ١٩٩٦ عتبة الاقتصاد الصناعي المتطور، لكن أداءها الاقتصادي بقي مرهونا بمستويات النمو الموجّه نحو التصدير، وهي ميزة بعيدة عن الاقتصادات المتطورة، لم يكن بالوسع إدامتها في وضع أسواق العالم قبل الأزمة الآسيوية، ناهيك بعد هذه الأزمة. وكما يشير جيفري هندرسون (Jeffrey Henderson، ١٩٩٨) بعمق، فإن انضمام البلدان حديثة التصنيع إلى الاقتصادات المتطورة يتطلب منها أن تطور شركات ذات قدرة تنافسية مدفوعة بالتقدم التكنولوجي والتجديد المؤسساتي، لا بمجرد انخفاض تكاليف العمل وإمكان الحصول على وفرة من الرساميل، كما يتوجب عليها أن تطور كامل اقتصاداتها، بحيث إن انتشار الازدهار يمكن السوق المحلي من استيعاب نسبة متزايدة من الإنتاج. لقد حققت اليابان كلا هذين الهدفين. أما كوريا فإن نسبة تجارتها إلى إجمالي ناتجها المحلي بلغت ٦٩٪ العام ١٩٩٦، في حين أن النسب المقابلة بلغت ١٧٪ في الاتحاد الأوروبي، و٢٥٪ في الولايات المتحدة و١٩٪ في اليابان. (انظر الجدول (٤ ـ ٦). لقد أرست كوريا، ذات الكثافة السكانية المتدنية نسبيا (٤٥ مليونا في العام ١٩٩٦)، قطاع صناعة تحويلية يعتمد في بقائه اعتمادا مستديما على ارتفاع مستوى تصدير المنتوج ارتفاعا كبيرا. وإن هذا يضع هذا القطاع في موضع بالغ الهشاشة أمام الصدمات الخارجية، أو أمام أي هبوط في الاقتصاد العالمي، أو أمام أي ضغط من الصناعيين المنافسين في بلدان ترتقي بصناعاتها، مثل الصين.

يثير هذا قضايا أوسع. هناك نموذجان للتنمية يتباريان خلال العقد الأخير. هناك: نموذج التوجه للسوق الذي يرى أن النمو يستمد من الاستثمار الداخلي، ويوصي بالليبرالية الداخلية والخارجية؛ وهناك نموذج الدولة التنموية، الذي يرتكز على مستويات عالية من الادخار المحلي، وعلى التعاون الوثيق بين الدولة والأعمال، وفرض الضوابط الخارجية المناسبة لتعزيز صادرات الصناعة التحويلية (فايس وهوبسون Weiss & Hobson، ١٩٩٥). لقد تعرض كلا النموذجين إلى الانتكاس خلال الأزمة الآسيوية. مع ذلك لا تزال صندوق النقد الدولي يحث على اللبرلة المالية ويطالب بتطبيق علاجات غير حصيفة شرطا لتقديم القروض، مثل فرض التقشف على القطاع العام،

واستهداف مستويات تضخم واطئة، ورفع معدلات الفائدة. غير أن الرأي السائد لدى الأوساط الحصيفة، يبدي ريبة متزايدة إزاء هذه الوصفات. ومن الواضح أن سياسات صندوق النقد الدولي في إندونيسيا على سبيل المثال، غير حصيفة بالمرة، إن كانت الغاية منها استعادة النشاط الاقتصادي المحلي حتى يتمكن من خدمة الديون الخارجية وتسديدها (انظر ملحق هذا الفصل). وتبتعد الأوساط العليمة عن ترويج فكرة انفتاح البلدان النامية للتدفقات المالية الخارجية، إذا كان هذا الانفتاح يتعارض مع غاية التنمية: ومن علائم ذلك استعداد أبرز الاقتصاديين التنمويين الليبراليين، مثل جاجديش باجواتي (Jagdish Bhagwati، ١٩٩٨) على القبول بالضوابط في حالة تعذر إيجار مقرض عالمي فعال كملاذ أخير. ويلخص مارتن وولف، في صحيفة الفايننشيال تايمز، الخيارات المطروحة من منظور ليبرالي تلخيصا محكما بالقول:

> «باختصار، يمكن للبلدان أن تختار. فأما أن يتوجب عليها أن تدخل ضوابط حازمة وفعالة على الطراز الغربي، مقرونة بأنظمة صرف عملات يعتمد عليها وتقييدات شديدة على الديون والأصول بالعملة الأجنبية في قطاعاتها المالية. أو يتوجب عليها أن ترجئ لبرلة حساب رأس المال. أما الشيء الذي ينبغي ألا تفعله بالمرة فهو أن تجمع النظم المالية سيئة الضبط والمثقلة بالضمانات، مع فتح المجال الليبرالي الكبير للحصول على قروض عالمية. فهذا الطريق يقضي بالخراب الاقتصادي». (١٩٩٨ ـ ج).

إن وصفة خيار الشفافية والرقابة المدققة على السوق تنطوي على مشكلة وهي أنها تتطلب أن تكون قدرة الدولة على مستوى معين تعجز جل البلدان النامية عن تلبيته. والحق، أن قلة من البلدان المتطورة تستطيع الحفاظ على المستويات التي تدعو هذه الوصفة إليها: ففي المملكة المتحدة والسويد، مثلا، نشبت أزمات حادة نتيجة لبرلة أسواق المال المحلية وإزالة الضوابط الخارجية. الواقع، إن نموذج نظام مالي كهذا يتمثل في سنغافورة. فالمجتمع في هذه البلاد ممتثل وخاضع لضوابط شديدة، ويحكمه نظام تسلطي كفوء. ولكن نظم الحكم التسلطية نادرا ما تقترن بالكفاءة، كما أن

الحفاظ على أنظمة حكم ديموقراطية مستقرة في البلدان النامية صعب للغاية، خصوصا إذا كانت مهددة باضطراب اقتصادي. فكيف يسع لإندونيسيا، مثلا، أن تنشئ حكومة ديموقراطية، منفتحة، وفعالة، حين يعيش ثلث سكانها في الفقر، ويعاني ٢٥ مليون شخص فيها البطالة (وهو رقم يضاهي البطالة في الاتحاد الأوروبي)؟

يحرص الاقتصاديون الليبراليون الأذكياء على الحفاظ على نظام التجارة الحرة. لكن خطر انتقال تدفقات مالية كبيرة بسرعة إلى أسواق ضحلة، وضعيفة الضوابط، يكمن في أن مقدارا متواضعا من الإقراض، قياسا إلى إجمالي رصيد رأس المال في النظام المالي العالمي، من شأنه أن يسبب ذعرا ماليا وينزل بذلك الضرر بالتدفقات الفعلية من السلع والخدمات. وإن الخطر في بيئة عالمية تعاني الانكماش هو انتقال السياسات القومية باتجاه الحمائية، كما حصل في ثلاثينيات القرن العشرين.

والمشكلة هنا، أنه إذا كانت الصيغة الساذجة من النموذج الليبرالي تفقد صدقيتها، لا عند الاقتصاديين فحسب، بل كذلك عند صانعي السياسة في أنظمة الحكم القومية الجامحة مثل ماليزيا وكوريا الجنوبية، فإن نموذج الدولة التنموية ليس في حال أفضل. لقد قامت الدولة التنموية على فرضية وجود نظام تجاري لا متناسق، تنتفع فيه البلدان النامية المعنية، من حرية التجارة مع العالم المتطور، من جانب، وتحتفظ فيه، من جانب آخر بسيطرة شديدة على الواردات نفسها. وعلى سبيل المثال، فإن واردات السلع المصنعة في العام ١٩٧٥ بلغ نسبة ٢,٤ ٪ من إجمالي الناتج المحلي، ولم تزد هذه النسبة على ٣ ٪ حتى في العام ١٩٩٧ وكان السوق الكوري الجنوبي محميا على هذا النحو. لكن هذا لم يعد بالخيار الممكن في ظل نظام التجارة الحرة الحالي لمنظمة التجارة العالمية. زد على ذلك، أن البلدان المتقدمة لم تعد مستعدة لاحتمال مثل هذا اللاتناسق، انطلاقا من خوفها من المنافسة. إن نظام الدولة التنموية التي تركز بشدة على تصدير السلع المصنعة، يفترض أن الطلب العالمي ينمو نموا سريعا، وأن عدد البلدان حديثة التصنيع قليل نسبيا. لكن هذه الإستراتيجيات لا تشكل وصفة عامة نافعة في ظل ركود الطلب في البلدان المتقدمة، المحفز بسياسات ماكرو اقتصادية كابحة

تعطي الأولوية لخفض التضخم، وفى ظل انتشار مساعي التصنيع في العالم النامي. وفي هذا الإطار لا تستطيع سوى أقلية من البلدان أن تنجح وأن تحقق التصنيع التام. وإن مستويات الادخار في البلدان الآسيوية، الرئيسية خصوصا، استثنائية بالكامل، ويتعذر على الأمم النامية الأخرى أن تجاريها في ذلك.

لا نقصد بذلك القول إن التنمية مستحيلة، بل صعبة تماما. ويبدو أن هذين الطريقين إلى الازدهار مغلقان كلاهما. فخير نصح للدول ذات المستويات العالية من الادخار المحلي هو أن تتبنى فرض الضوابط على حسابات رأس المال. أما الدول ذات المستويات المنخفضة من الادخار المحلي فيتوجب أن تسعى إلى تعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر على أن تثبط التدفقات المالية المفرطة، قصيرة الأجل. ولسوف نتناول في القسم التالي من هذا الفصل كيفية السعي إلى تحقيق هذه الغايات. خلاصة ما نريد قوله إن هناك خيارات عدة للسياسة القومية حتى في ظل غياب نماذج تنموية جاهزة. قد تستطيع الأسواق العالمية كبح الدول، ولكن، إذا تحاشت الدول أخطاء السياسة التي تفاقم الآثار المدمرة لقوى السوق، فإنها تمتلك القدرة على احتواء الأسواق بما يخدم مصالح أهدافها القومية.

خيارات سياسة البلدان النامية

ينبغي أن يكون واضحا للعيان الآن أن الجمع بين اللبرلة المالية الشاملة، الداخلية والخارجية، من جانب، والتثبيت المتحجر لسعر صرف العملة، من جانب آخر، هو كارثة بالنسبة للبلدان النامية. ولكن في ضوء الضحالة النسبية لأسواقها المالية، وصعوبة بناء أنظمة إشراف مناسبة من جانب السلطات المحلية وإرساء ممارسات الشفافية من جانب الشركات المحلية، في ضوء ذلك يصعب منع الميول باتجاه الاقتراض الضخم المفرط والنمو الجامح للديون. وحين يبدأ رأس المال بالفرار، فإن من العبث بمكان السعي إلى احتوائه عن طريق الدفاع عن سعر صرف العملة باستخدام احتياطيات النقد الأجنبي. فحين يدب الذعر، يكون ارتفاع نسبة الدين قصير الأجل إلى الاحتياطيات جليا أمام أنظار المستثمرين. وإن استخدام

الاحتياطيات لا يفعل سوى أن يسمح للمستثمرين بالوجود من دون تعديل الخفض الضروري للعملة آخر المطاف. وإن الاحتياطيات أنفع لمعالجة أوضاع ما بعد الأزمة. وبالمثل، فإن النجدات المالية من جانب صندوق النقد الدولي تحمي المقرضين الأجانب، الذين استثمروا في الغالب دون احتراس، ولم يجلبوا النفع إلى الاقتصاد المحلي، على حساب الإنتاج والعمالة على الصعيد المحلي. ومن الواضح الآن أن صندوق النقد الدولي لا يستطيع أن يجند موارد كافية من بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية وبالتالي من دافعي الضرائب في هذه البلدان) ليعالج سلسلة من الأزمات وثيقة الترابط: فلقد فاق إجمالي المساعدات إلى المكسيك (خلال العامين ١٩٩٤ ـ ١٩٩٥) وتايلاند وإندونيسيا وروسيا، المائة مليار دولار أمريكي.

وهناك حاجة إلى ابتكار نظام عالمي آخر خلاف نظام تعزيز الليبرالية المالية، المرقع بالانهيارات والنجدات المالية المتكررة. إن ضرر ذلك على التنمية واضح تماما الآن إلى درجة أن رأي المؤسسة قد أضعف موقفها الدوجماتي (العقائدي الجامد) من قضية فرض الضوابط على حسابات رأس المال في البلدان النامية (انظر على سبيل المثال افتتاحية جريدة الفاينانشيال تايمز في ٢ سبتمبر ١٩٩٨). ومن الواضح أيضا أن تأثيرات العدوى لا يمكن أن تنحصر في العالم النامي، فلديها القدرة على إثارة الاضطراب في العالم المتطور أيضا. وليس من المرجح في الوقت الحاضر أن تؤول الأمور إلى تبني نظام عالمي بديل لضبط التدفقات المالية، ما لم تجد الاقتصادات المتطورة نفسها غارقة في حمأة ركود خطير أيضا. وإن مزيج ضعف القيادات واستمرار بقايا سيطرة إيديولوجيا الليبرالية الاقتصادية يعني أن حكومات السبع الكبار لن تستجيب إلى تعمق الركود العالمي بشكل أفضل من استجابة نخب القوى العظمى بعد العام ١٩٢٩. لذا، يتوجب على البلدان النامية أن تتخذ التدابير الحصيفة بنفسها. وتحتاج هذه البلدان إلى أن تنبذ الحتمية الاقتصادية التي يعظ بها أنصار العولمة، وأن تقر بأن هناك خيارات أخرى أمام الحكومات القومية، إن لم تكن قد وقعت في قبضة إشراف صندوق النقد الدولي، وإن كانت تقبل بوجوب التحرك الحاسم والمتسق.

وكما رأينا، فإن ماليزيا تجنبت ضرورة استدعاء صندوق النقد الدولي، لأنها كانت تتمتع بنسبة متدنية من الدين قصير الأجل قياسا إلى الاستثمار الأجنبي المباشر. وقد فاقم الدكتور مخاتير الأزمة سوءا بالحديث عن الضوابط من دون أن يعمل على فرضها. وابتداء من سبتمبر ١٩٩٨ هبطت العملة المحلية، الرينجيت، بنسبة ٤٨٪ من قيمتها في بداية الأزمة، وهبطت سوق الأسهم بنسبة ٧٠٪ قياسا إلى ذروته. وتحرك مخاتير، منذ الأول من سبتمبر ١٩٩٨، تحركا حازما فأدرج برنامجا لفرض الضوابط قصيرة الأجل على العملة: منع المصارف الأجنبية من المتاجرة باستثمارات الرينجيت، وحظر المؤسسات الماليزية من عرض تسهيلات ائتمان على المصارف الأجنبية وسماسرة الأسهم الأجانب، واسترجاع أرصدة الرينجيت المتداولة خارج البلاد خلال شهر وإلا فقدت قيمتها، وحصر إجراء كل الصفقات التجارية بالعملة الأجنبية، ومنع الأجانب الذين يبيعون أسهمهم من المغادرة قبل مرور عام واحد، وفرض ضوابط صارمة على الأجانب والمقيمين من إخراج أي عملة محلية أو أجنبية خارج البلاد (الفاينانشيال تايمز، ٢ سبتمبر ١٩٩٨، ص ٣). بقي أن ننتظر لنرى مدى تأثير هذه الضوابط. إن الغرض منها هو فصل السياسة النقدية المحلية عن سياسة معدل سعر الصرف. وينبغي لماليزيا أن تتمكن من خفض معدلات الفائدة، واستعادة النشاط الاقتصادي، وتسهيل سداد القروض المحلية. إن هذه الإجراءات مرشحة للنجاح في بلد يتميز بمعدل ادخار محلي عال جدا، وحكومة تسلطية، علاوة على شعور قومي حاد لمصلحة بناء الاقتصاد المحلي. وقد تتمكن ماليزيا من زيادة النشاط الاقتصادي مجددا، لتشق طريق الخروج من الأزمة. لكن هذه الزيادة لن تتحقق على المدى البعيد إلا اذا جرت السيطرة على نمو الائتمان المحلي، ومعالجة تبعات الدين المحلي وتقليص مشاريع الأبهة غير العقلانية.

ليست ماليزيا وحدها في تبني إجراءات تدخلية. فحكومة هونج كونج تستخدم منذ فترة احتياطياتها الواسعة من العملة الصعبة لشراء الأسهم ودعم البورصة المحلية، فدرأت بذلك انحدار البنوك والشركات المالية إلى وهدة الإفلاس. ولا تزال الصين والهند، اللتين لم تمسسهما الأزمة نسبيا، تتوفران على احتياطي كبير من العملة الصعبة وضوابط على حسابات

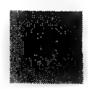
رأس المال. ولكن ما الخيارات المتاحة عموما للبلدان النامية - دون الإجراءات بالغة القسوة في ماليزيا - ابتغاء احتواء التدفقات الأجنبية قصيرة الأجل ومنع النمو المفرط للدين المحلي؟

أولا، هناك خيار استنساخ السياسات التشيلية التي بوشر بها بعد أزمة مطلع الثمانينيات. إن المستثمرين الأجانب أحرار في الانخراط في استثمارالأسهم والسندات المالية لكن يتوجب عليهم إبقاء أرصدتهم ثابتة في البلاد لمدة عام في الحد الأدنى. أما المقترضون المحليون فلا يشجعون على أخذ قروض أجنبية قصيرة وذلك بفرض شرط عليهم وهو أن يودعوا ٣٠٪ من رأسمال القرض لكل قرض تقل مدته عن سنة واحدة، في حساب مصرفي بلا فائدة لفترة طويلة.

ثانيا، يتعين على سياسة سعر صرف العملة أن ترغم المستثمرين الأجانب على الإقرار بالمجازفات التي يركبونها عند إعطاء قروض قصيرة الأجل - ويتوجب تحاشي التثبيت الصارم لأسعار صرف العملة، بل واللجوء إلى أسعار صرف متغيرة، أو حزمة واسعة جدا من هذه الأسعار.

ثالثا، إذا كانت الليبرالية المالية هدفا بعيد الأمد، كما يجادل مونت (١٩٩٨- ب)، فيجب تقبّل حقيقة أن اللبرلة الفورية ضارة بالكثير من الاقتصادات، وأن بالإمكان إقناع المؤسسات العالمية بمشروعية وضع عدة تدرجات من الانفتاح في حسابات رأس المال، تقع بين قطبي الضوابط الشديدة والانفتاح الواسع. ولا يجوز نبذ أولئك الذين يضعون ضوابط واسعة، بل يجب ألا يطلب منهم أو يؤذن لهم بقبول تدفقات رأس المال الأكثر تقلبا، نظرا لأنهم يملكون أدنى درجة من الانفتاح. وبهذه الطريقة يجري إنهاء الدعوة إلى اللبرلة على أساس كل شيء أو لا شيء، وبذلك تحصل البلدان ذات الضوابط على أرصدة من نوع معين وحجم معين. ويمكن للبلدان أن تتدرج في صعود سلم الانفتاح مشفوعة بقبول عالمي، بينما تزداد اقتصاداتها قدرة على استيعاب التدفقات المالية الخارجية. وإن الاعتراف الرسمي بدرجات الانفتاح يمكن ان يعتمد بديلا عن التقييمات المزاجية، المتقلبة، التي تقوم بها الوكالات الخاصة لدرجات الانفتاح. وإن اقتران هذا النظام لقياس درجات الانفتاح بوجود شركة التأمين العالمية على القروض التي يقترحها سوروش، يمكن أن يوفر قدرا كبيرا من الأمان للمستثمرين.

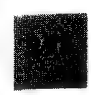
رابعا، قد يقال إن السماح بأشكال متدرجة من الضوابط على حسابات رأس المال لن يمنع عوامل أخرى من إخراج بلدان معينة خارج خارطة الاستثمار بالكامل، سواء أكان ذلك قروضا قصيرة الأجل أم استثمارات مباشرة. الحق، إن الاستثمار الأجنبي المباشر، كما رأينا من الفصل الثالث، شديد التركز في عدد قليل من البلدان النامية، شأن القروض قصيرة الأجل. وإن كثيرا من أرجاء العالم النامي، ومعظم أفريقيا، لا تقع على الخارطة مقارّ الشركات. إن ضريبة توبن Tobin tax، التي تستهدف في الأساس الحد من المضاربة بالتعاملات قصيرة الأجل (انظر الفصل السابع)، تتوخى تحقيق هدف آخر متفرع عن هذا الهدف الرئيسي، وهو استخدام العائدات لتكوين صندوق يمكن استثمار أمواله في البلدان النامية. وسواء أكان فرض مثل هذه الضريبة على كل الصفقات المالية العالمية قصيرة الأجل ممكنا أم لا، فإن هناك ضريبة أخرى مقترحة، أبسط وأيّسر تنفيذا، لا تتوخى وضع العصي في عجلات التدفقات المالية قصيرة الأجل، بل تستهدف ببساطة تكوين رصيد للاستثمار. إن فرض ضريبة بمعدل متواضع (كأن يكون ٠,٠٥٪ مثلا) على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD، وعلى التدفقات من بلدان المنظمة إلى أكبر عشرة بلدان نامية متلقية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ستكون أيسر تنفيذا، كما أنها لن تردع المستثمرين لآجال طويلة في المواقع المفضلة أصلا (هيرست Hirst، ١٩٩٨ـ أ). وإن الأرصدة التي ستتراكم عن هذه الضريبة ستعرض بمعدلات فائدة موائمة أمام الشركات الخاصة لكي تقترض بهدف الاستثمار في مجموعة محددة من أفقر البلدان، شريطة أن يسندها مقدار مماثل من رأس المال المعبأ تجاريا. وإن هذه المناصفة من شأنها أن تحبط الاستثمارات غير الناجحة، ولكنها ستسهل على الشركات خوض المجازفة باستثماراتها. وإن مثل هذا الاستثمار الخاص المسند رسميا (حكوميا) سيضاف إلى العون التنموي، ولن يواجه الاعتراضات التقليدية على مشاريع المعونة الكبرى بالقوة نفسها. إن ميزان الاستثمار على النطاق العالمي يبلغ درجة كبرى من التشوه بحيث يستدعي شكلا معينا من أشكال التدخل. لعل المؤمنين بكفاءة الأسواق سيمتعضون (كويل 1998, Coyle)، لكن الثقة بهم ستكون ضعيفة، نظرا لأن تأثيرات السوق قد أوقعت قسما كبيرا من العالم النامي في حمأة الركود.



خامسا، لعل من الضروري أن تخضع المصارف في البلدان النامية إلى متطلبات مختلفة من كفاية رأس المال (مونت Montes، ١٩٩٨- أ). إن الشرط الحالي، بموجب اتفاقية بازل (التي تضع معايير الضبط العالمية لأعمال المصارف) هو أن تتوافر المصارف على ٨ ٪ من رأس المال، لكن كثرة من حكومات البلدان النامية تجد صعوبة في ضبط المعاملات الأجنبية والمتاجرة بالأسهم المتفرعة. ولعل الضرورة تقضي برفع المعدل (إلى ٢٠ ٪ مثلا). إن من شأن ذلك أن يساعد على احتواء الإقراض المتهور، دونما حاجة إلى طرح مطالب غير واقعية في مجال الإشراف. ولسوف يقود ذلك، لا محالة، إلى تقليص عرض القروض؛ وما هذا بالأمر السيئ، نظرا لوجود ميل قوي في البلدان سريعة النمو إلى الإقراض المفرط والاستثمار الغزير.

أخيرا، يتوجب على الحكومات أن تتخذ التدابير لمنع فلتان النفخ الوهمي لأسعار الأصول. كما أنها بحاجة إلى أن تقدر الحد الذي ينبغي التحرك عنده بحزم لكي تدفع الأسواق المحتدمة بالنشاط إلى الانكماش. ومن غير المثمر تماما الركض وراء معدلات نمو اسمية عالية على حساب التنمية بعيدة الأمد. وتبين الأزمة الحالية أن اتباع سياسات أكثر حصافة لن يسبب أكثر من فقدان القليل من النمو الفعلي. ويشير مونت (Montes ، ١٩٩٨- ب) إلى أن كلا من تايوان وسنغافورة تحركتا لكبح النفخ الوهمي للأصول، بل إن سنغافورة عملت بوجه خاص على فرض ضوابط ورسوم على إعادة بيع الممتلكات العقارية في العام ١٩٩٦.

إن إدارة الاقتصاد الكبير (الماكرو) النشطة وضبط المال المحلي الحصيف يمكن أن يساعدا على منع الأزمات الناجمة عن تضخم أسعار الأصول وفرط الاقتراض قصير الأجل من الخارج. وإن تحقيق ذلك ممكن بموازاة إبقاء الأسواق مفتوحة أمام المستثمرين الأجانب، وخاصة أصحاب الاستثمارات طويلة الأجل. خلاصة ذلك أن هناك خيارات عدة أمام السياسة القومية، شريطة توافر الكفاءة والحذر عند الحكومات. كما أن ذلك يفترض استعدادا للتركيز على النمو المستديم بدل الركض وراء التنمية المحفوفة بالمخاطر مهما كان الثمن. ويفترض ذلك رفض عقيدة ليبرالية السوق الحرة، مع البقاء على الانفتاح على الاستثمارات الأجنبية

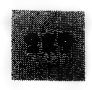


المباشرة والتجارة الحرة. إن حكومات بلدان مثل تايلاند وكوريا الجنوبية لم تكن تفتقر إلى القدرة على انتهاج سياسات أكثر احتراسا؛ لكن الالتزام بالإيديولوجيا الليبرالية الاقتصادية والحرص على المصالح السياسية الآنية، أفضيا إلى ارتكاب أخطاء سياسية كبرى. قد لا تكون هناك «معجزة آسيوية» جاهزة للتصدير، لكن بلدان آسيا قادرة، باستثناء إندونيسيا، على الشفاء من الأزمة والعودة إلى طريق تنمية أبطأ. لعل الأزمة كلفت البلدان الأكثر تضررا عقدا من التنمية وأملت عليها انتهاج سياسات أكثر احتراسا، لكن هذه الأزمة نفسها لا تثبت أن الدول القومية في البلدان النامية عاجزة أمام قوى السوق الكوني. غير أنها ستصاب بهذا العجز إذا ما واصلت القبول التام بوصفات الليبرالية الاقتصادية.

وماذا عن الصين؟

تتميز البلدان الآسيوية التي ضربتها الأزمة بعدد قليل نسبيا من السكان، باستثناء إندونيسيا. فالبلدان التي نجت من الأزمة ونجحت في تحقيق التنمية ورفع نصيب الفرد فيها من إجمالي الناتج المحلي إلى مستويات تضاهي بعض البلدان المتطورة، هي بلدان صغيرة نسبيا، مثل سنغافورة وتايوان (يبلغ نصيب الفرد من الدخل في سنغافورة زهاء ٢٦٧٣٠ دولارا العام ١٩٩٥، مقابل ١٨٧٩٩ دولارا في المملكة المتحدة)، وقد استطاعت هذه البلدان أن تنعم على جل السكان بفوائد التحديث. أما المشكلة فتأتي مع البلدان الكبيرة التي تتميز بقطاعات ريفية واسعة (تشمل ٦٠٪ من السكان فما فوق). إن التصنيع السريع في مثل هذه البلدان قد يؤدي إلى نمو التفاوت بين المناطق والقطاعات، مفضيا إلى تنمية غير متوازنة. والسؤال المطروح هنا هو إن كان بمقدور النظم السياسية في مثل هذه البلدان أن تنجو من مغبة التوترات، أو إن كان بالإمكان تطبيق سياسات إعادة توزيع الدخل وتعضيد التنمية الداخلية من دون إبطاء وتيرة النمو بدرجة ملحوظة. وإذا بقيت التنمية مفرطة في التفاوت، فإن انعدام الاستقرار السياسي يمكن أن يخنق عملية النمو.

إن آفاق التعجيل بتضييق الفجوات الواسعة بين العالم المتطور والعالم النامي تتوقف على نجاح وديمومة التحديث الصناعي لمثل هذه البلدان



الكبيرة والفقيرة، كالصين والهند، اللتين تملكان قطاعات زراعية متخلفة. فهل يمكن لمثل هذه البلدان أن تشرع في إشراك جل سكانها في الازدهار، فتعزز بذلك الطلب المحلي، وتوفر القاعدة للمزيد من التصنيع؟

لنأخذ مثال الصين أولا. أخذت الصين بالنمو السريع منذ العام ١٩٧٨. وبلغ المعدل الوسطي للنمو في الصين ٩,٣ في المئة سنويا خلال عقد الثمانينيات، لكنه ارتفع إلى ١٠,١ ٪ خلال الفترة ١٩٩٠ ـ ١٩٩٦ (سنج Singh، ١٩٩٨، الجدول (٣ ـ ٢)، ص ٥٩). يعتبر هذا أعلى معدل في منطقة آسيا ـ المحيط الهادي. وصلت معدلات الادخار المحلي في الصين إلى ٣٩,٣٪ من إجمالي الناتج المحلي سنويا خلال الأعوام ١٩٩٠ ـ ١٩٩٤، وهذا من جديد أعلى معدل ادخار في منطقة الادخار العالي. وكانت الصين أكبر متلق منفرد للاستثمار الأجنبي المباشر خلال عقد التسعينيات، وتحتل المرتبة الثانية فيه لا تسبقها سوى الولايات المتحدة على النطاق العالمي. شكلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بحلول العام ١٩٩٥، ٥ ٪ من إجمالي الناتج المحلي، أما أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر فبلغت ١٠ ٪ من إجمالي الناتج المحلي (رامشتتر Ramstetter، ١٩٩٨، الشكل (٨ ـ ١١)، ص ٢٠٦). وتلقت الصين ما مقداره ٤٢,٣ مليار دولار من الاستثمار الأجنبي في العام ١٩٩٦.

إن سجل الصين في هذا الباب مثير للإعجاب، وإذا أسقطنا الميول الحالية على المستقبل، فإن الصين ستكون أعظم قوة اقتصادية على وجه الأرض بحلول العام ٢٠٢٠، ولكن يتوجب على المرء أن يتذكر مصير مثل هذه الإسقاطات المستقبلية من تجارب الماضي: فلقد تنبأ المحللون خلال عقد الستينيات، اعتمادا على معدلات النمو في تلك الفترة، أن يتفوق الاتحاد السوفييتي على الولايات المتحدة قبل نهاية القرن؛ أما في عقد السبعينيات فقد تنبأ المحللون بأن اليابان ستتفوق على الولايات المتحدة من ناحية إجمالي الإنتاج ونصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي على حد سواء قبل نهاية القرن بكثير. واتضح الآن أن هذين التنبؤين فارغان، لكن التناظر مع التاريخ الاقتصادي السابق لا يجعل المثال الصيني محالا.

وينبغي للمرء أن يتذكر أن نظام الصين لا يزال نظام رأسمالية دولة مغلقا. ولاتزال الصين تفرض تقييدات واسعة على الصادرات وضوابط

على العملة الأجنبية. وأن أسواقها المحلية لا تزال موضعية تماما، كما أن الحكومات الإقليمية في المحافظات لاتزال تتمتع بدرجة كبيرة من الاستقلال الذاتي في السياسة الاقتصادية. وكما أشار آجيت سنج فإن «٩٠ ٪ من رأس المال الصناعي لايزال بيد الدولة، ولاتزال معظم الأراضي ذات ملكية جماعية» (سنج ، ١٩٩٨، ص ٧٥). ويأتي معظم الاستثمار الأجنبي في الصين من مستثمرين صينيين يعيشون في الخارج، وخاصة في مناطق هي جزء من جمهورية الصين الشعبية، أو أن الجمهورية تطالب بها كجزء من أراضيها، مثل هونج كونج وتايوان: ويقدّر أن هونج كونج وحدها مسؤولة عن ٦٠ ٪ من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين (هندرسون Henderson، ١٩٩٨ص ٣٧٩). ولاتزال الصين تملك أنماطا متنوعة من المشاريع، لكن المشاريع التي تملكها الدولة، على النطاقين القومي والمحلي، والمشاريع المملوكة جماعيا في المدينة والقرية تؤلف جل المشاريع في الصين. ولاتزال الصين تقوم على اقتصاد مزدوج، قسم هو حديث التصنيع سريع التحديث، وقسم هو نظام اشتراكية دولة، شبه راكد وغير قادر على المنافسة عالميا؛ كما أنها تملك طيفا واسعا من أنماط الاقتصاد الريفي، من مشاريع المزارع الناجحة في المدينة والقرية، إلى الفقر المدقع في أراضي الفلاحين المستقلين. خلاصة القول المرام أن اقتصاد الصين يمكن أن يسير في اتجاهات عدة.

إن الفوارق بين الأقاليم في الصين تتسع باستمرار بدل أن تضيق، حيث تتقدم المحافظات الساحلية وبكين على بقية المناطق بشوط بعيد. وقد نمت هذه الفوارق نموا ملحوظا خلال عقد التسعينيات، وهو ما نراه بإلقاء نظرة سريعة على الجدولين (٢ ـ ٥) و(٣ ـ ٥).

ولو أغفلنا الصعوبات في الإحصائيات الصينية الرسمية، فإن المهم فيها هو الدرجة العالية من الثبات في وضع المحافظات في كلا الجدولين، وفي تراتبها النسبي. وبالطبع لا يوجد لدى خبراء الإحصاء الرسميين أي حافز للمغالاة في اللامساواة بين المناطق. ويبين هذان الجدولان أن معامل التفاوت في نصيب الفرد من الدخل القومي بين أعلى المناطق وأدناها قد ارتفع من ٧,٥ إلى ١٠,٩. وهذه درجة هائلة من التفاوت تنبئ، في ضوء استمرار التقسيم الإقليمي للاقتصاد، بإمكان نشوب نزاعات خطيرة بين الأقاليم، وأن

التفاوت بين الأقاليم أكثر خطورة على الاستقرار السياسي من التفاوت بين الطبقات. ولا تزال الصين تملك نظام قمع سياسي كفوء، ونظاما قسريا في ضوابط العمل (دوتون Dutton، ١٩٩٢). لكن الصين تعاني على الدوام التأرجح بين فترات المركزية الفعالة، وفترات بعثرة السلطة وتوزيعها على الأقاليم. قد تحوز الصين اقتصادا مزدوجا، ولكن ليس بوسعها أن تحوز دولة مزدوجة. إن مناطق مثل شانغهاي تضاهي أنجح دول آسيا حديثة التصنيع وأكثرها سرعة في التحديث، ولكن المناطق الأخرى تعيش في ظل مشاريع اشتراكية الدولة غير الكفوءة والفقر المدقع في الريف.

والمشكلة إذن هي كيف يمكن لنظام منفرد أن يحتوي هذه التفاوتات؟ هل يمكن للدولة أن توسع نطاق التنمية وتساويها بين المناطق؟ هل يمكن إبعاد استثمارات رأس المال والاستثمارات الحكومية عن «مراكز النمو» التي يحتدم فيها النشاط الاقتصادي وتوجيهها إلى المناطق الأفقر؟ يتوجب على الدولة أن تفعل ذلك إن أرادت احتواء تشتت السلطة محليا. وإن الصين ليست مرشحة لأن تصبح ديموقراطية نظرا للتفاوتات الكبيرة بين المناطق والطبقات [1]. ولكن هل تستطيع أن تحتفظ بنظام حكم تسلطي، مستقر وكفوء؟ لا يمكن الإجابة على السؤال في الوقت الحاضر. إن الإرادة السياسية لقمع المعارضة القومية في التبت ووسط الاويجوريين واضح للعيان: وهذا يدلل على أن الدولة واعية لهشاشتها، وغير مستعدة للرضوخ خشية أن يشجع ذلك على المزيد من النوازع اللامركزية في مناطق أخرى. وإذا ما أصيبت السلطة المركزية بالضعف، وأحيق الاستقرار السياسي بالخطر، فإن ذلك سيهدد أيضا آفاق اتساع التنمية وانتشارها من مراكز النمو الحالية إلى المناطق الأخرى.

ما من إنسان ذو حس سليم يتمنى أن تستمر الصين في تخلفها الاقتصادي، فذلك يعني القضاء على مئات الملايين من البشر بالفقر والبؤس. وإن ازدهار الصين وتطلعها إلى الخارج يعني توافر سوق متنام للغرب، ومنبع للسلم والاستقرار.

تبعث الإحصائيات على شيء من الارتياح عند المتفائلين. فبرغم اتساع اللامساواة بين المناطق، فإن صورة معدلات النمو مشجعة أكثر. وعلى سبيل المثال، فإن محافظة آنوي، التي كانت في قاع جدول دخل الفرد، وكان معدل النمو فيها يقف عند ـ٣,٧ العام ١٩٩٠، تمتاز الآن بأعلى معدلات النمو في

الأقاليم، من حيث المعدل الوسطي خلال السنوات ١٩٩٣ ـ ١٩٩٦. أما الفارق بين أدنى وأعلى معدل نمو إيجابي فكان يبلغ ١٩,٧ في العامين ١٩٩٠ ـ ١٩٩٦. وكان أدنى معدل نمو في هذه الفترة يبلغ ٨,٦٪ في كوينجهاي. وهكذا يتسارع إمكان التنمية في المناطق الفقيرة والطرفية.

ولكن حتى لو أدى النمو إلى تخفيف بعض الفوارق، وتقليل سخط الناس على ثروة برجوازية شانغهاي، بعد ارتفاع مداخيلهم بسرعة قياساً إلى تجاربهم السابقة، فإن الصين تظل مع ذلك تواجه مشكلات اقتصادية

الجدول (٢ ـ ٥)

التفاوتات بين أقاليم الصين ١٩٩٠ ـ ١٩٩٦

(أ) أعلى وأدنى خمس محافظات من حيث دخل الفرد (١٩٩١)

	١٩٩١ حصة الفرد من إجمالي الناتج المحلي (باليوان)	مضاعف حصة الفرد من إجمالي الناتج المحلي في أدنى المحافظات	نمو إجمالي الناتج المحلي ١٩٩٠ - ١٩٩١ ٪
أعلى المحافظات			
شانغهاي	٦,٦٧٥	٧,٥	٧
بكين	٥,٧٨١	٦,٥	٧,٥
تيانجين	٣,٩٤٤	٤,٤	٦
كجواندونج	٢,٨٢٣	٣,٢	١٧,٣
لياوننج	٢,٧٠٧	٣	٥,٥
أدنى المحافظات			
هنان	١,١٤١	١,٣	٧
جانسو	١,١٣٢	١,٣	٦,٥
جوانجسي	١,٠٥٨	١,٢	١٢,٧
انوي	١,٠٥٢	١,٢	٣,٧-
جويزو	٨٩٠	١	٩,٩

(ب) أعلى وأدنى محافظات من حيث معدلات النمو ١٩٩٠ ـ ١٩٩١

أعلى المحافظات	نمو إجمالي الناتج المحلي (٪)	أدنى المحافظات	نمو إجمالي الناتج المحلي (٪)
جواندونج	١٧,٣	انوي	٣,٧ -
ريجانج	١٥,٤	التبت	١,٦
فوجيان	١٤,٧	شاكس	٢,٣
شاندونج	١٣,٩	هايلونج جانج	٣,٩
كسينجانج	١٣,٩	هوباي	٤,٥

المصدر: الكتاب السنوي للإحصاء الصيني، ١٩٩٣، عن الجدول ت (٢ ـ ١٦) (ص ٣٣) والجدول ت (٢ ـ ١٧) (ص ٣٤)



الجدول (٣ ـ ٥)

التفاوت بين أقاليم الصين للعام ١٩٩٦

(أ) أعلى وأدنى خمس محافظات من حيث دخل الفرد ١٩٩٦

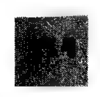
	حصة الفرد من اجمالي الناتج المحلي (باليوان) ١٩٩٦	مضاعف حصة الفرد من إجمالي الناتج المحلي في أدنى المحافظات	نمو إجمالي الناتج المحلي ١٩٩٥ - ١٩٩٦ ٪
أعلى المحافظات			
شانغهاي	٢٢,٢٧٥	١٠,٩	١٣
بكين	١٥,٠٤٤	٧,٢	٩,٢
تيانجين	١٢,٢٧٠	٥,٩	١٤,٣
كجواندونج	٩,٥١٣	٤,٥	١٠,٧
لياوننج	٩,٤٥٥	٤,٥	١٢,٧
أدنى المحافظات			
يونان/جيناكس	٣,٧١٥	١,٨	١٣,٤/١٠.٤
جانسو	٣,٣١٣	١,٦	١٠,٢
التبت	٢,٩٠١	١,٤	١١,٥
جويزو	٢,٧٣٢	١,٣	١٣,٢
	٢,٠٩٣	١	٨,٩
للمقارنة:			
هونج كونج	١٩٣,٠٠٠	٩٢,١	٤,٧
تايوان	١٠٧,٠٠٠	٥١,١	٥,٦

(ب) أعلى وأدنى خمس محافظات من حيث المعدلات الوسطية للنمو ١٩٩٣ - ١٩٩٦

أعلى المحافظات	نمو إجمالي الناتج المحلي (٪)	أدنى المحافظات	نمو إجمالي الناتج المحلي (٪)
جيانجو	١٦,٢	كوينجهاي	٨,٦
موانـدونج	١٦,٨	جويزو	٨,٧
آنهوي	١٧,٦	هايلونج جيانج	٩,١
زيجيانج	١٧,٩	كسينجانج	٩,١
فوجيان	١٩,٤	نيجاسيا	٩,٥

المصدر: الكتاب السنوي للإحصاء الصيني، ١٩٩٧. عن الجدول (٢ ـ ١٠) (ص ٤٣) والجدول (٢ ـ ١١) (ص٤٥). أما معطيات تايوان فمأخوذة عن الجدول (١ ـ ٣) (ص ٨٠٥) ومعطيات هونج كونج عن الجدول (٢٠ ـ ٣) (ص ٧٨٥)

الترجمة الصوتية لألفاظ أسماء المحافظات قد تختلف عما في طبعة ١٩٩٣ المستخدمة في جدولنا السابق (٢ ـ ٥)



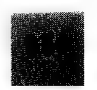
بنيوية. إن معدل النمو السكاني في الصين واطئ نسبيا، فهو يبلغ ١,٥ ٪، إلا أن حجم السكان نما من ١,١٦٦ مليار نسمة في العام ١٩٩٢، إلى ١,٢١٥ مليار العام ١٩٩٦وهو مرشح للنمو إلى ١,٥ مليار نسمة العام ٢٠٢٥ (اطلس البنك الدولي، ١٩٩، ص ٨ ـ ٩). وهذا على فرض أن السياسات الصينية الشديدة للحد من النسل ستبقى سارية المفعول. وحتى لو بقيت هذه السياسات سارية، فإن الطفرة السكانية في عقد الستينيات، وهذه المفارقة تتمخض عن تحديد النسل، سوف تنتقل عبر الأجيال لتعطي الصين نسبة عالية جدا من المسنين قياسا إلى الناشطين اقتصاديا في العام ٢٠٢٥. ولربما يكون للصين ٣٠٠ مليون شخص فوق سن الستين في السنة المذكورة، والتناسب المتوقع نفسه بين المسنين والناشطين اقتصاديا في أوروبا في العام ٢٠١٠ (كيندي Kennedy، ١٩٩٣، ص ١٦٨). ويتوجب على اقتصاد الصين ان ينمو نموا كبيرا كي يتساوق مع نمو سكانها ومع نمو حاجات الرفاه الاجتماعي. وعدا عبء المسنين، قد يكون لدى الصين نحو ٢٠٠ مليون عاطل أو عامل بصورة جزئية في مطلع القرن الحادي والعشرين. وإنه لإنجاز هائل إن تمكنت الصين من أن تنتشل سكانها من لجة الفقر. وعليه فإن الوصول إلى مرتبة البلد المتطور من دون تدمير البيئة، وبالتالي من دون تدمير شروط التقدم الاقتصادي والاجتماعي في المستقبل، سيكون معجزة بحق.

ولا حاجة بنا للإفاضة في الحديث عن البلدان النامية الكبيرة الأخرى فليس فيها ما يقدم نموذجا يعتد به للنمو الاقتصادي السريع. وتتميز الهند بمعدلات نمو واطئة نسبيا: فخلال الفترة ١٩٦٥ ـ ١٩٨٠، بلغ متوسط النمو السنوي فيها ٣,٦ ٪، و٥,٨٪ خلال الفترة ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩، و٣,٨٪ خلال الفترة ١٩٩٠ ـ ١٩٩٤ (سنج، ١٩٩٨، الجدول (٣ ـ ١)، ص ٥٨). يصعب القول إن هذا الأداء أخذ بمعايير شرق وجنوب شرق آسيا، بل إنه كان أقل من ثلث المعدل الوسطي للنمو الصيني خلال فترة ١٩٩٠ ـ ١٩٩٤، ومن المتوقع أن ينمو سكان الهند إلى الضعف، من ٨٨٣ مليون العام ١٩٩٢ (٩٤٥ مليون العام ١٩٩٦) إلى ١,٥ مليار العام ٢٠٢٥ (كيندي، ١٩٩٣، ص ١٨٣). لذا، يتوجب على الهند أن تنمو نموا سريعا كي تبقى تراوح في مكانها. بل إن آفاق التحديث السريع فيها، من دون بقية

الاقتصادات النامية والانتقالية، مسألة فيها نظر. أما الاقتصاد الروسي فإنه يتقلص من ناحية الإنتاج الصناعي منذ ١٩٨٥. وتواجه روسيا أزمة ضريبية ومالية ذات أبعاد مفزعة، كما تواجه أزمة ديموغرافية نظرا لهبوط معدل الولادة وارتفاع معدل الوفيات. وإن الاقتصاد الروسي لم يحقق الانتقال إلى النظام القائم على السوق. وإن الاقتصاد الحقيقي أصغر بكثير مما تزعم الإحصائيات الرسمية، وذلك نتيجة لكون العديد من المشاريع، من الناحية الفعلية، مدمرة للقيمة لكنها تقدر قيمة إنتاجها بأسعار قومية متضخمة (جادي وآيكس Gaddy & Ickes ، ١٩٩٨). وإن مفعول "إصلاحات" السوق منذ مطلع التسعينيات، أدى إلى نقل المشاريع الروسية نحو نظام تبادل اللاسوق، حيث تلعب المقايضة والديون دورا أهم من الدفع النقدي (و. طومبسون، ١٩٩٨). أما أزمة إندونيسيا فلا تحتاج إلى المزيد من التعليق. فالمتوقع أن ينكمش اقتصادها بنسبة ٢٠٪ خلال العام ١٩٩٨. وتواجه البرازيل أزمة مالية، وتخفيضا محتملا في قيمة عملتها، وتقليصات كبيرة في الإنفاق العام (الحكومي)، واستشراء البطالة الحضرية على نطاق واسع، وانتشار الفقر في الأرياف، ونموا سريعا للسكان.

وسرعان ما تحول التفاؤل المفرط في أوائل التسعينيات حول آفاق النمو الاقتصادي في العالم النامي، إلى تشاؤم مرير. ومن الواضح أن الإخفاق كان من نصيب الرؤيا الليبرالية الاقتصادية عن قوة الأسواق الحرة التي ستحول العالم. ذلك أن مزيج اللبرلة المالية في العالم النامي، وسياسات «النقد المستقر» المكافحة للتخضم في الغرب، أدت إلى أسوأ مآل ممكن: اندلاع الأزمة بفعل اللااستقرار المالي، واستشرائها من آسيا إلى مناطق أخرى من العالم النامي، وظهور الركود الاقتصادي في أجزاء واسعة من العالم المتطور. وابتغاء تحقيق التنمية الاقتصادية وبلوغ عدالة أكبر في توزيع الدخل على نطاق العالم، هناك حاجة إلى اتباع سياسات اقتصادية مختلفة تماما، وإلى نقل موارد كبيرة وفق اعتبارات الحاجة لا اعتبارات قوى السوق. لكن الشروط السياسية لانتهاج مثل هذه السياسات ونقل هكذا موارد غائبة ببساطة.

إن المتحمسين لمفهوم العولمة يرون أن الأزمة في آسيا هي أول أزمة اقتصادية كونية بحق، وخاصة استشراء العدوى من آسيا إلى روسيا



فأمريكا اللاتينية، ولربما إلى الغرب نفسه. وقد عبر أحد اقتصاديي مدينة المال والأعمال في لندن (سيتي) عن هذا الرأي قائلا بسذاجة «أين كانت آسيا في ثلاثينيات القرن العشرين؟» إن الجواب جد بسيط. فالانهيار الكبير أسهم في تعزيز الميول نحو الفاشية والإمبريالية في اليابان، مفضيا إلى السعي لإنشاء كتلة تجارية في مجال الازدهار المشترك في شرق آسيا العظمى، كتلة حصرت فيها اليابان المواد الخام وضمنت الأسواق لصناعاتها. وغاصت ماليزيا في حمأة الركود إثر انهيار أسعار القصدير في العالم، مما قضى على مساهمتها الصحية، الإيجابية في الحساب الجاري لمنطقة الإسترليني. وعانت أستراليا بطالة وفقرا ريفيا على نطاق واسع. أما الأزمة الحالية فلا تشبه الأزمة التي سببها انهيار ١٩٢٩، كما أن الأسواق مختلفة، لكن الاقتصاد العالمي في العشرينيات كان ذا اعتماد متبادل شديد، ومكشوفا لأزمات أسواق المال، شأن الاقتصاد العالمي اليوم. وكانت أوروبا والولايات المتحدة وثيقتي الترابط من ناحية التدفقات المالية: فقد كانت ألمانيا والنمسا تعتمدان اعتمادا كبيرا على القروض الأمريكية تحديدا. وكانت المستعمرات وشبه المستعمرات شديدة الاعتماد على أسواق التصدير لتصريف منتجاتها الأولية في المتروبولات الصناعية. وإن العقائد الاقتصادية التي أشعلت الأزمة وأدامتها شديدة الشبه بمذاهب اليوم، مثل: «النقد المستقر»، حرية رأس المال. وإذا سمح الحظ، فإن العالم قد يفلت من أزمة بسعة أزمة الثلاثينيات التي خفضت مستوى التجارة الكونية إلى حد هائل، وأدت إلى انتشار الحمائية، لكن الاقتصاديين الليبراليين قد أسهموا في خلق عالم يحمل الكثير من أوجه الشبه مع عالم أواخر العشرينيات. لقد حاولت القوى العظمى، بعد العام ١٩١٨، أن تعيد مؤسسات معيار الذهب والأسواق الحرة للحقبة الزاهية belle epoque، لكنها فشلت في بلوغ هدفها. ولعل صعود الإيديولوجيا الليبرالية بعد عقد السبعينيات، لا يزيد على محاولة جديدة، مآلها الفشل، لخلق عالم تحركه الأسواق الحرة. وإذا لم يكن العالم الحالي يقوم على اقتصاد كوني حقيقي تسيطر عليه قوى السوق الطليقة من أي ضوابط، كما يزعم الاقتصاديون الليبراليون، فإن هناك أملا في إمكان لملمة شعثه من جديد وإرسائه على قاعدة أقل اهتزازا، وأكثر ديمومة.

ملحق: الأزمة الآسيوية

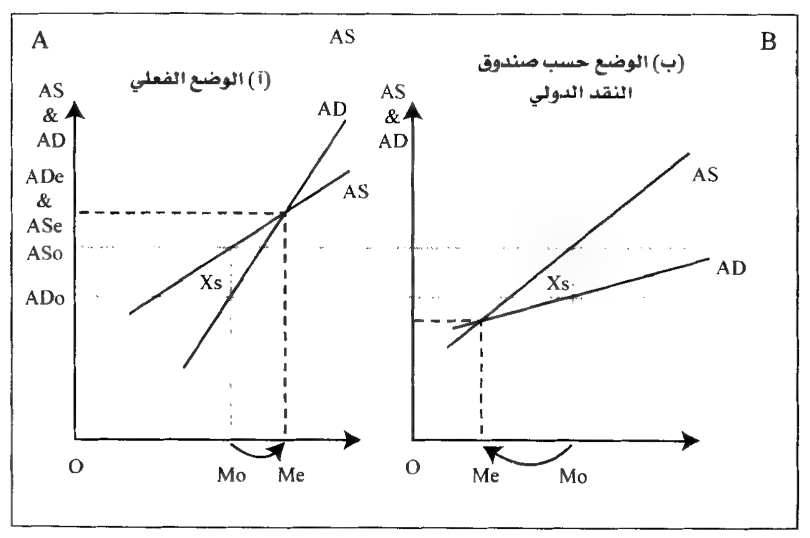
هناك طريقة بسيطة لتمثيل الأزمة الآسيوية يمكن تبيانها عبر الشكل (١ ـ ٥، أ). يعتمد هذا الشكل على الفكرة القائلة إن الأزمة كانت في الأساس "أزمة سيولة"، وأزمة النظام المالي، لا أزمة نابعة من "الأسس الفعلية" التي ظلت بمعظمها سليمة (راديليه وزاكس Radelet & Sachs، ١٩٩٨). يعرض الشكل (١ ـ ٥، أ) اثنتين من السيناريوهات المختلفة، هما السيناريو (أ) والسيناريو (ب). يصور القسم (أ) ماهية الوضع الفعلي في (بعض) اقتصادات شرق آسيا، أما القسم (ب) فيعرض الوضع كما يتصوره صندوق النقد الدولي. وينبغي أن يلاحظ القارئ أن مستوى السيولة واحد في القسمين (أ) و(ب) منذ بداية قيمته OMo (مقاسا بالمحور الأفقي M)، وأن الوضع يتميز بمستوى واحد من فيض العرض (Xs) عند ذلك المستوى من السيولة: أما إجمالي العرض (AS) فهو أكبر من إجمالي الطلب (AD). وهذا افتراض معقول عن الوقائع، نظرا لأن الأزمة تركت هذا الاقتصاد بفيض عرض ممدد.

لو عدنا إلى الوضع الفعلي (أ)، لوجدنا أن الاستجابة الصحيحة في ظل هذه الظروف هي اتباع سياسة توسيع السيولة باتجاه النقطة Me، ابتغاء إيجاد التوازن بين العرض والطلب (الذي من شأنه، بالمناسبة، أن يؤدي إلى توسيع الاقتصاد باتجاه إجمالي العرض الجديد ASe وإجمالي الطلب الجديد ADe).

إن الأسباب وراء ضرورة توسيع السيولة تتعلق بطبيعة ظروف تمويل الشركات التي أوضحها ويد وفينيروزو (Wade & Veneroso، ١٩٩٨) وتشانج (Chang، ١٩٩٨). وخلافا لترتيبات تمويل الشركات الأنجلو ـ أمريكية، التي تعتمد بالاساس على رأس المال المساهم، فإن الشركات شرق الآسيوية تتوجه إلى، وتعتمد على، القروض المصرفية ذات الفائدة الثابتة. وعليه، فإن الشركات في شرق آسيا تتعرض لصدمات أعنف من ناحية السيولة خلال أي ركود مالي، وتتطلب دعما مستديما وسخيا من السيولة، إن كان لها أن تخرج من الركود بنجاح. إن التحليل هنا يعكس هذه الفكرة بطريقة مختلفة بعض الشيء، وبشكل يخص الاقتصاد كله.

غير أن صندوق النقد الدولي يعتقد أن الوضع يشبه ما هو معروض في الصيغة (ب)، وهو وضع يمثل استجابته الكلاسيكية إزاء بلد صناعي متطور من النمط الأنجلو ـ أمريكي. وإن مقتضى السياسة، كما يراها الصندوق هنا، هو تقليص السيولة إلى النقطة OMe، وانكماش الاقتصاد لتحقيق التوافق بين إجمالي العرض (AS) وإجمالي الطلب (AD). ولكن نلاحظ أن تطبيق هذه السياسة في الوضع الفعلي (أ) لا يحسّن الوضع، بل يزيده سوءا، بمقدار ما يتعلق الأمر بالتوافق بين إجمالي العرض AS وإجمالي الطلب AD؛ وهو يزعزع الاقتصاد بدل أن يحقق له الاستقرار.

ومن الواضح أن كامل التحليل يعتمد على موقع وشكل منحنيات AS (إجمالي الطلب) وAD (إجمالي العرض) في كل حالة. ففي الحالة الفعلية



الشكل (١ ـ ٥ ـ أ)
أزمة شرق آسيا في إطار تحليل إجمالي الطلب/إجمالي العرض:
مقارنة بين الوضع الفعلي والوضع من منظور صندوق النقد الدولي

إجمالي العرض الموسع = ASe	محور القياس السيولة = M	إجمالي العرض = AS
إجمالي العرض الأولي = ASo	السيولة = Mo	إجمالي الطلب = AD
إجمالي العرض الأولي = ADo	السيولة الموسعة = Me	فيض العرض = XS

إجمالي العرض الموسع = ADe



(أ) في شرق آسيا، نجد أن منحنى إجمالي الطلب (AD) أكثر مرونة من ناحية السيولة بالمقارنة مع منحنى إجمالي العرض (AS). بتعبير آخر، إن هذه البلدان تتميز بـ"نمو موجه للتصدير"، حيث يكون إجمالي الطلب (AD) شديد الحساسية لظروف السيولة عند الشركات. أما في نمط الاقتصادات الأنجلو ـ أمريكية (ب)، فإن صندوق النقد الدولي يفترض أن إجمالي العرض (AS) أكثر حساسية لتغيرات السيولة من إجمالي الطلب (AD) (لذا يوجد في البلدان الأنجلو ـ أمريكية عزوف عن تشجيع فاعلية سياسة إجمالي الطلب AD).



6 هل تنجو دولة الرفاه الاجتماعي في ظل العولمة؟

ما من حقل يعد انفتاحه المتزايد على حركات رأس المال العالمي والتجارة العالمية كارثيا مدمرا مثل ميدان الرفاه الاجتماعي. وعلى سبيل المثال، يرى المنظّر السياسي جون جراي John Gray أن نهاية دولة الرفاه هي نتيجة مباشرة من نتائج العولمة، فيقول:

> «إن التخيل أن في مقدور اقتصادات السوق الاجتماعي السابقة أن تجدد نفسها كاملة غير منقوصة في ظل قوى الانسجام المتدني هو أخطر الأوهام الكثيرة المقترنة بالسوق الكوني. عوضا عن ذلك، فإن نظم السوق الاجتماعي مرغمة على أن تفكك نفسها باطراد، حتى تتمكن من التنافس على قدم المساواة مع اقتصادات ذات تكاليف بيئية واجتماعية وتكاليف عمل أدنى» (جراي، ١٩٩٨، ص ٩٢).

وهناك كتّاب كثيرون آخرون يدلون بالرأي نفسه حول التسابق إلى القاع، وهو ما سبق أن رأيناه لدى بحث تكاليف العمل في الفصل

«إن العولمة لم تقض على مجال الرفاه الواسع، وتمتلك الدول، حتى في إطار كوابح الاتحاد الأوروبي، خيارات واضحة، ما دامت توافرت على الوسائل السياسية».
المؤلفان



الرابع، وخاصة آراء مارتن وشومان (1997 Mar tin&Schumann) أو جرايدر (١٩٩٧Greider) [١].

ليس ثمة ريب في أن دول الرفاه في البلدان المتقدمة تتعرض إلى مصادر متنوعة من التوترات التي ترفع كلا من تكاليف الخدمات والطلب عليها، مثل: استمرار المستويات العالية من البطالة في الكثير من الدول الأوروبية، وشيخوخة السكان ـ ازدياد تكاليف المخصصات التقاعدية والرعاية الصحية ـ وتزايد تعقيد التكنولوجيا الطبية، وارتفاع معدلات انهيار العوائل وتدهور الرفاه غير الرسمي المعتمد على العائلة، وتنامي الطلب على تحسين الرفاه والخدمات الاجتماعية عموما. إلا أن معايير التقارب في سبيل الوحدة النقدية وضعت كابحا عاما على الإنفاق العام والاقتراض الحكومي في عدد من البلدان، مما أثر على مخصصات الرفاه وتوفيره. غير أن السؤال المثار هو إن كانت مخصصات وخدمات الرفاه تتعرض إلى ضغط إضافي مرده تزايد الانفتاح العالمي بما هو كذلك. وإن كان ثمة تسابق نحو القاع فعلا، فينبغي له أن يتجلى في فشل الأداء الاقتصادي في بلدان دول الرفاه الواسع. وتقوم فرنسا وألمانيا بالتقليص كي تتأهلا للوحدة النقدية الأوروبية، كما أن ألمانيا تتحمل عبء صهر جمهورية ألمانيا الديموقراطية السابقة. لكن كلا البلدين يتمتع بميزان سليم من الفوائض التجارية، بينما تستمر الصادرات منهما بالنمو. واجتذبت فرنسا استثمارات داخلة أكثر من المملكة المتحدة في فترة ١٩٩١ ـ ١٩٩٥ (١٩ مليار دولار مقابل ٢و١٧ مليار دولار)، مبرهنة بذلك على أن هناك أصولا تجتذب المستثمرين غير إزالة الضوابط ومرونة أسواق العمل (معطيات صندوق النقد الدولي، أوردتها صحيفة الأوبزرفر، ٢٧ أبريل ١٩٩٧). ويعاني هذان البلدان مشكلات بنيوية جوهرية في دولة الرفاه، وبطالة عالية، ونموا متدنيا نسبيا، ولكن ما من واحد منهما يخفق في شق طريقه إلى أسواق العالم.

قد يلوح ذلك قلقا من طراز بال قديم، لكنه مؤشر فج على الأداء التنافسي من الوجهة العالمية. إن بلدا، مثل المملكة المتحدة، يتعين عليه أن يمول عجزا بنيويا في ميزان المدفوعات يعتمد على تدفقات رأس المال قصيرة الأجل، مثلما أن البلد الذي ترتفع فيه نسبة الدين العام (الحكومي) إلى إجمالي الناتج المحلي يعتمد على أسواق السندات. يمكن القول، على نحو ما، إن

التأثير الحقيقي لتزايد الانفتاح العالمي على التجارة وحركات رأس المال هو أن يجعل البلدان متوسطة الحجم، مثل فرنسا وألمانيا، أكثر شبها بالبلدان الصغيرة الأشد تدويلا مثل النمسا وسويسرا.

إن قضية الانكشاف العالمي ليست جديدة بمعنى من المعاني، ذلك أن ارتفاع درجة التدويل كان من الناحية التاريخية، سمة مميزة للبلدان المتقدمة الصغيرة، وقد حفز هذا على زيادة لا تقليل مستويات الإنفاق العام والإنفاق على الرفاه. فالاقتصادات المنفتحة أكثر من غيرها هي أكثر عرضة للصدمات الخارجية، وعليها أن تطور الوسائل لحماية شركاتها وعمالها من وقع هذه الصدمات. وقد أوضح كاتزنشتاين (Katzenstein ١٩٨٥) أن البلدان الصغيرة الأشد تدويلا مثل النمسا وهولندا والسويد، قد جمعت التشارك corporatist في صنع السياسة الاقتصادية، وتقاليد التضامن وبناء الإجماع بين مختلف المصالح الاجتماعية المنظمة، مع مستويات عالية من الرفاه والإنفاق العام لحماية الأفراد من آثار المخاطر الناشئة خارجيا. إن مذهب التشارك Corporatism أتاح للدول أن تكيّف الاقتصاد الكبير (الماكرو)، بكبح الأجور، وتنسيق التحرك الاقتصادي من جانب الشركات، وضمان السياسات الحكومية في الدعم الصناعي وتعديل سوق العمل. وأتاح الرفاه للعمال تحمّل تكاليف الصدمات الخارجية أثناء تنفيذ إجراءات التكيف. وتمكنت دول الرفاه من ترسيخ الدعم السياسي لسياسات الإجماع عن طريق تأمين الضمان للعمال. وهكذا فإن ارتفاع مستوى الانكشاف العالمي لا يقتضي تلقائيا استجابات تنافسية تحز الأعناق من جانب الشركات، أو قضم الرفاه. وقد أكد رودريك (Rodrik ١٩٩٦) بتحليل اقتصادي قياسي هذه النتائج التي اكتشفها علماء السياسة. ويغطي هذا التحليل الاقتصادي القياسي الإنفاق الحكومي كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي (منقوصا منه أقساط الفائدة) في ٣٢ بلدا من بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية خلال الأعوام ١٩٩٠ ـ ١٩٩٢ (رودريك، ١٩٩٦، الشكل (٤ ـ ٢)، ص ٥٢). ويبين التحليل وجود صلة واضحة بين درجة الانفتاح العالمي ومستوى الإنفاق الحكومي.

ويقول رودريك في مؤلف آخر لاحق: «إن المجتمعات التي تعرض نفسها لقدر أعظم من الخطر الخارجي تطالب بدور حكومي أكبر (وتحصل عليه) كملاذ يحمي من تقلبات الأسواق الكونية. من هنا الاستنتاج بأن دولة

مجتمع الرفاه هي الوجه الآخر للعملة في الاقتصاد المفتوح!» (رودريك، ١٩٩٧، ص ٥٣). والقضية المثارة الآن هي إن كانت مثل هذه الاستجابات القومية لا تزال ممكنة. إن دراسة كاتزنشتاين Katzenstein تتعلق بفترة كانت الضوابط على حركات رأس المال فيها لا تزال سارية. ويزعم جون جراي بتوكيد معهود، أن نظام الديموقراطية الاجتماعية يفترض وجود اقتصاد مغلق تجري فيه السيطرة على حركات رأس المال في إطار منظومة أسعار صرف شبه ثابتة (جراي ١٩٩٨، ص ٨٨؛ وكذلك جراي ١٩٩٦). يتعين على المرء أن يحرص هنا على فك اقتران نظام الرفاه بالمذهب الكينزي، خلافا لجراي الذي لا يفصل بينهما: فهناك دول عدة ذات مستويات عالية من الرفاه، وخاصة ألمانيا خلال الشطر الأعظم من فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، لم تمارس سياسات إدارة الطلب. إن من الصحيح بشكل قاطع أن العمالة التامة، خلال فترة الازدهار الطويلة (١٩٤٥ ـ ١٩٧٣) أدت إلى خفض كلفة دولة الرفاه، غير أن ارتفاع مستويات النمو والعمالة التامة نجما عن أسباب متعددة في أرجاء العالم المتقدم ووجدا في دول كينزية ودول غير كينزية على حد سواء (هول Hall، ١٩٨٩).

إن الدول ذات المستويات المتدنية من تناسب التجارة إلى إجمالي الناتج المحلي، مثل اليابان أو الولايات المتحدة، استطاعت أن تفلت من العواقب بوجود دولة رفاه ضئيلة أو ناقصة، مستخدمة سياسات أخرى لإدامة الأداء الاقتصادي وبالتالي إدامة الحفاظ على العمالة، وهي: السياسة الصناعية في اليابان، وسياسة إدارة الطلب والإنفاق الاتحادي (الحكومي) على الدفاع والهياكل الارتكازية في الولايات المتحدة. ويقول رودريك، في سجال حذر، إن العوامل التي تزيد الحاجة إلى الرفاه في سائر الدول المتقدمة لكي يوفر الضمان بوجه الصدمات الخارجية ويوفر وسائل التكيف مع هذه الصدمات، أن هذه العوامل نفسها قد تعمل الآن ضد تنفيذ هكذا سياسات. ويقول إن «العولمة تضعنا أمام هذا المأزق: فهي تزيد المطالبات على الدولة لكي توفر الضمان الاجتماعي، بينما تقلص قدرة الدولة على أداء هذا الدور بشكل فعال» (١٩٩٧، ص ٥٣). ويرى رودريك أن الخطر من ارتفاع مستوى الانكشاف الخارجي هو انحلال مزيج الرفاه الواسع والتجارة الحرة. فرأس المال يصير متحركا، ولسوف يبتعد إذا ما قامت السياسات الاقتصادية والنظم

الضريبية بتهديد العائدات الاقتصادية المتاحة في أماكن أخرى. ويستطيع رأس المال أن يلوح للحكومات القومية وللعمال في شركات معينة مهددا بالهروب. ولسوف تحكم العوامل الظرفية على مدى أخذ هذه التهديدات مأخذ الجد. فليس من المحتمل أن تقوم شركات الصناعة التحويلية ذات الاستثمارات الكبرى من رأس المال الثابت (fixed) بنقل كل الأصول، بقضها وقضيضها، إلى مكان آخر. أما المؤسسات المالية فتستطيع، على أي حال، أن تنقل استثمارات التقاعد والتأمين خارج البلاد، كما يمكن للأسواق أن ترفض شراء السندات الحكومية إلا بفائدة استثنائية. وهكذا فإن رأس المال سوف يعمل، في ظل الاقتصاد المفتوح، على مقاومة ارتفاع مستويات الضريبة المفروضة على الشركات، والضرائب المفروضة على رواتب أرباب العمل. ولسوف يحاول رأس المال أن يزيد دخله المستمد من الشركات بأن يطالب بكبح الأجور من دون مساومات تعويض: وهذا نوع من المساومة الأحادية «ما بعد التشاركية» النموذجية في الولايات المتحدة. وبناء على ذلك، تفرض تكاليف الرفاه على كاهل مداخيل العمال. وفي الوقت ذاته، فإن نخبة العمال المتحركين نسبيا، ذوي الأجور العالية، سوف يسخطون على ارتفاع مستويات الضريبة وبذا ستتآكل القاعدة الضريبية بحصول رأس المال والرواتب العالية على استثناءات ضريبية متزايدة.

تلك هي الحالة التي يطرحها ردوريك، وهي تعتمد اعتمادا مركزيا ليس على حركة رأس المال فحسب، بل على استخدام قابلية الحركة هذه أداة للتهديد في مساومة التوزيع. وهي تفترض وجود طبقة رجال أعمال منخلعة عن الموقع المحلي وما بعد تشاركية. من الجلي أن الخطر فعلي ـ فالارتفاع الجامح لمستويات الضريبة المفروضة على مداخيل الاستثمار في اقتصاد مفتوح سوف تسلخ الرواتب التقاعدية والمدخرات الشخصية، وتحيق بالخطر دعم الطبقة الوسطى لنظام الرفاه، كما تقود إلى هروب استثمارات المؤسسات الكبرى إلى الخارج أيضا. وعندئذ يتعين تمويل الإنفاق الحكومي عموما اعتمادا على ضرائب الدخل، ومبيعات بعض الخدمات المستهدفة مثل رحلات الخطوط الجوية وبوليصات التأمين. وهذا يعني أن على الجمهور أن يرغب في خدمات الرفاه هذه، وأن يقبل دفع ثمنها. كما يفترض ذلك وجود قيم تضامنية ومؤسسات سياسية موائمة ترغم صانعي القرار على الاستجابة

لمثل هذه القيم. من هنا فإن القيم والمؤسسات تغدو مركزية، بشكل تراث قومي متميز يميل إلى التضامن ويؤيد استهلاك الجمهور. وإن المجتمعات التي تخلو من مثل هذا الموروث أو تخلو من الوسائل اللازمة لاختراعه ستشعر بثقل الضغوط. إن القضية ليست قضية درجة الانكشاف العالمي بذاتها، بل هي، بالأحرى، قضية الاستجابة السياسية المحلية لهذا الانكشاف. زد على ذلك، أنه ينبغي أن نضيف إلى مسألة القيم والمؤسسات، مسألة الاستجابات الفاعلة من جانب النخب على مستوى الاقتصاد الكبير (الماكرو) ومستوى سياسة الرفاه: فالسياسات المرتجلة أو غير الموائمة يمكن أن تفاقم الضغط على الإنفاق العام سوءا (وهو ما سنراه في حالة السويد).

هذا يعني ضمنا أن دول الرفاه التي تُموَّل من الضرائب العامة أصلا، ربما تتقدم على دول الرفاه الأخرى التي تمول من مدفوعات أرباب العمل والضرائب على رأس المال والاقتراض الحكومي الكبير. إن دول الرفاه المعتمدة على الضرائب العامة ستكون قابلة للعيش، نعني تلك الدول التي تتجنب العجز المفرط في الميزانية وتعتمد في إيراداتها على الموارد المحلية. كما يعني ذلك ضمنا أن الإنفاق على الرفاه ليس مجرد وسيلة للتأمين من الصدمات الخارجية فحسب، بل هو أيضا وسيلة لتعديل الاقتصاد الكبير (الماكرو). وعند نشوب أزمة حادة خارجية المنشأ، يمكن للمساومة التشاركية ألا تقتصر على كبح الأجور وحدها فحسب، بل أن تشمل أيضا كبح الإنفاق العام أو خفضه. وإن هذين الجانبين مترابطان كما سنرى: فالعاملون سوف يكبحون مطالب رفع الأجور عن طيب خاطر إن جرى خفض فواتير الضريبة. وهذا يعني زج الإنفاق العام وبرامج الرفاه في مجال المساومة، لتقرير أي البرامج ينبغي أن تبقى لتساعد على التكيف مع الصدمات (برامج التدريب، أو إجراءات فعالة لسوق العمل) وأي البرامج يمكن أن تشتمل على خفض موقت أو طويل الأمد في مدفوعات ومخصصات الضمان. وينبغي للاقتصاد التشاركي المتقدم، أن يزج متلقي الرفاه في المساومة بوصفهم فاعلين اقتصاديين لهم دور في توليد الإجماع، وليس مجرد مواضيع سلبية للسياسة.

ولأيرلندا - على سبيل المثال - هيئتها التشاركية الممثلة بـ «المجلس الاقتصادي والاجتماعي القومي»، وكذلك «المنبر الاقتصادي والاجتماعي القومي». تمثل

الهيئة الأولى الشركاء التقليديين والاجتماعيين، وهي تساوم أساسا على سياسة الأجور على الصعيد القومي؛ أما الهيئة الثانية فتمثل المصالح الاجتماعية الأخرى، بما في ذلك العاطلين. ولم تدرج المصالح التي يمثلها المنبر حتى الآن في المساومة المباشرة على الصعيد القومي. ولكن، إذا كان يراد استخدام هذا التمثيل التشاركي الموسع استخداما فعالا لتحقيق الإجماع على قاعدة عريضة، ومنبع المنبر من التحول إلى منبع لأصحاب المطالبات الخاصة بزيادة البرامج الحكومية، في إطار دور سلبي وغير فاعل، فإن على المجلس أن يضم هؤلاء أيضا. لقد تميزت أيرلندا بمعدل نمو عال (٧,٥٪ خلال سنوات ١٩٩١ - ١٩٩٥) ولكنها تميزت أيضا ببطالة عالية مستديمة (زابل Sabel ١٩٩٦، أودونيل O'Donnel وأوريردون O'Reardon). ١٩٩٧).

سنحاول فيما بعد أن نستبق انفسنا. إذا قبلنا بأن دول الرفاه تواجه حقا كوابح إضافية معينة في فترة تتميز بشدة حركة رأس المال وشدة الانكشاف العالمي للتجارة، فإن المسألة إذن هي مسألة كيف نستطيع أن نواجه ذلك. أحد السبل هو أن نعود إلى فكرة كاتزنشتاين عن الدول الصغيرة في أسواق العالم، لنعاين كيف استطاعت دول الرفاه الكبير ذات الاقتصاد المنفتح تماما أن تتدبر أمرها. الأمثلة المختارة هي السويد، لأنها تذكر دوما كمثال كلاسيكي على التقليص بسبب الضغوط العالمية، وكذلك الدانمارك وهولندا لأنهما تبينان إمكانات التكيف والبقاء الناجح من ناحيتي الأداء الاقتصادي وسياسة الرفاه على حد سواء. إن القصة في كلتا الحالتين ليست قصة توسيع بسيط للرفاه، بل بالأحرى أن الرفاه لعب دوره كعامل متغير في تعديل الاقتصاد الكبير (الماكرو)، سواء من خلال التقليصات الإستراتيجية في لحظات ظرفية صعبة، أو من خلال التغيرات بعيدة الأمد في سياسة الرفاه وتوفيره. وتختلف الحالتان عن بعضهما من ناحية بنية المؤسسات. فقد كانت الدانمارك، لبعض الوقت، تفتقر إلى التساوم التشاركي المركز على الأجور، خلافا لحالة هولندا والسويد (ليند Lind ، ١٩٩٧). وكانت دولة الرفاه الدانماركية تعتبر من النمط «لاسكندنافي»، أما دولة الرفاه الهولندية فمن النمط «القارّي» (إسبج - أندرسن Andersen – Esping ١٩٩٠، ١٩٩٦ - ج). وعليه فإنها تقدم لنا تجربة حاسمة: دول صغيرة، ذات تدويل عال، تواجه ضغوطا متشابهة ولكنها تمتاز ببنى صناعية ومؤسساتية متباينة. وإذا كان

مفعول التدويل يتمثل في القضاء على الرفاه، فإن قدرة تركيبات متباينة من المؤسسات على التكيف والرد تبين أن للسياسة المتبعة مفعولها، وأن هناك خيارات على المستوى السياسي.

أزمة سويدية ومفاجأة دانماركية

إن المصاعب الاقتصادية التي عانتها السويد خلال التسعينيات تذكر على نطاق واسع كدليل على أن العولمة قد قضت على خيار اتباع سياسات اقتصادية قومية متميزة. ويزعم جراي، على سبيل المثال: «أن ما حصل في السويد له تبعاته على اقتصادات السوق الاجتماعي في كل مكان». (١٩٩٨، ص ٩٢). لقد أرغمت السويد، بشكل خاص، على التراجع عن سياسات العمالة التامة المرتكزة على توسيع القطاع العام، وتقليص المخصصات في دولة رفاهها الواسع والشامل. وتعتبرأزمة السويد حاسمة لأن السويد تعد عالميا بمنزلة التجسيد الكلاسيكي لـ«الطريق الثالث» الديموقراطي الاجتماعي، بين اشتراكية الدولة ورأسمالية المنافسة الحرة. وإذا كانت السويد قد عجزت عن إدامة نظام الرفاه، فأي أمل للدول الأخرى؟

لا يمكن للمرء أن يعترض على حدة الأزمة. فقد كان النمو متوقفا عمليا خلال فترة ١٩٩٠ ـ ١٩٩٥ حيث لم يزد معدله الوسطي عن ٤,٠٪ على مدى هذه السنوات الخمس؛ وكان نمو إجمالي الناتج المحلي خلال سنوات ١٩٩١ ـ ١٩٩٣ سالبا OECD ١٩٩٧) ـ أ، خلاصة إحصائية). وارتفعت البطالة من ٦,١٪ العام ١٩٩٠ إلى ٧,٧٪ العام ١٩٩٣، أما إذا أدرجنا أولئك الناشطين في برامج سوق العمل، فإن نسبة البطالة ترتفع من ٢،١٪ إلى ١٢,٥٪ (ستيفنز Stephens، ١٩٩٦). وارتفع إجمالي الإنفاق الحكومي قياسا إلى إجمالي الناتج المحلي من ٦٠٪ عام ١٩٨٩ إلى ٧٤,١٪ العام ١٩٩٣، قبل ان يعود للهبوط إلى ٦٦٪ العام ١٩٩٥ (جول ـ أندرسن Goul-Andersen ١٩٩٧، أ ١٩٩٧؛ OECD ـ ج الجدول رقم ١، ص ٢). وعانت السويد أزمة حادة تماما في مطلع التسعينيات نتيجة ثلاث ظواهر مترابطة تضافرت لتخفض العمالة والإنتاج وهي: انتقال رأس المال السويدي إلى الخارج استباقا لاكتمال السوق الأوروبي الموحد وقبل دخول السويد إلى الاتحاد الأوروبي؛ ثانيا، استشراء الكساد الاقتصادي في أوروبا مطلع التسعينيات، وثالثا: السعي الجهيد للحفاظ على



قيمة مكافئة ثابتة للكرون السويدي إزاء المارك الألماني بعد التخلي عن سياسة التنافس على خفض قيمة العملة خلال الثمانينيات.

هناك ردّان على هذه الأزمة. الأول يزعم أنها سمة نموذجية وحتمية للإنفاق العام المفرط، والتوسيع المفرط لمخصصات الرفاه. ذلك أن السويد هي حالة متطرفة لمشكلة عامة من مشكلات دول الرفاه الأوروبية. أما الثاني، ويمثله إسبج ـ أندرسن (Esping-Andersen ١٩٩٦ ـ ب)، فيرى أن الأزمة ظرفية في الأساس. ذلك أن الاقتصاد السويدي سوف يتعافى، بل إنه يتعافى حقا، وإن دولة الرفاه سوف تنجو، بمجرد تقليص مناسب. إن لهذا الرأي حسناته، لكن من الواضح أن هناك سمات بنيوية ينبغي معالجتها أيضا. أما نقيصة الرأي الأول فتكمن في أنه لا يقبل بقدر معين من العامل الظرفي، ولا يعطي مجالا للخصوصية السويدية. ولا ينبغي لنا أن ندع مكانة السويد بوصفها المثال النموذجي لرأسمالية الرفاه تخفي عن أبصارنا السمات المميزة الخاصة لاقتصادها ولسياستها الاقتصادية، والتي تفسر سبب انكشافها إلى هذا الحد للكوابح العالمية في مستهل عقد التسعينيات[٢]. وهكذا فإن مشكلات السويد قد لاتكون سمة جوهرية ملازمة لدول الرفاه في البلدان المتقدمة، وإن هذه البلدان قد تتوافر على خيارات أوسع من توقع إسبنج ـ أندرسن بأنها ستتخبط وتتقلص.

تمتاز السويد تماما بدرجة توجهها نحو التصدير في مجال الصناعة التحويلية، وسيطرة عدد قليل من الشركات عالية التركيز على القطاع المكشوف عالميا. وأصبحت الصناعة التحويلية السويدية، كنتيجة مباشرة لنجاحها في التصدير بعد العام ١٩٤٥، متعددة القومية تماما، حيث تحقق الشركات السويدية نصف إنتاجها تقريبا في الخارج. وغدت الشركات السويدية تستخدم تدويلها هذا، على نحو متزايد، لمعارضة بعض السمات المميزة للنموذج السويدي. وأخذ أرباب العمل الكبار يرفضون المساومة التشاركية وترتيبات التحكم التي خدمتهم خدمة جُلّى حتى الثمانينيات؛ فتخلى اتحاد أرباب العمل السويدي (SAT) عن المساومة المركزية على الأجور في العام ١٩٩٠. وانسحب كليا من المؤسسات الثلاثية للتحكم الاقتصادي العام ١٩٩١ (مارتن Martin، ١٩٩٥، ص ٢٧٩ ـ ٢٨٠، دولفيك Dolvik ومارتن Martin ١٩٩٧، ص ١٠٦ ـ ١٠٩). وأخذت الشركات الكبرى تهدد، على نحو

متزايد، بالانسحاب إلى خارج البلاد إن أحجمت الحكومات والنقابات عن القبول بالوصفة السياسية لأرباب العمل.

يمكن القول إن المجتمع السويدي يدفع ثمن إيصال شركات مثل ل. م. إريكسون Ericsson وساب Saab إلى المصاف العالمية. كان هدفا العمالة التامة وتعزيز أداء التصدير يسيطران على السياسة الاقتصادية السويدية خلال فترة ما بعد ١٩٤٥. وحافظت السويد على صناعتها عبر سياسات «الدفع القسري» على مستوى الاقتصاد الكبير (الماكرو)، وهي سياسات تستهدف تزويد الصناعات ببيئة محلية مستقرة، وإعطاءها أفضلية تنافسية عالمية من حيث الأجور في قطاع التصدير ومن حيث الاستثمار متدني الكلفة. وعملت الضوابط المفروضة على صرف العملة وعلى القروض على إعطاء الحكومات درجة عالية من الاستقلال الذاتي في إدارة الاقتصاد المحلي. وتحددت سياسة الأجور بنوع من مساومة مركزية تشاركية منذ الخمسينيات حتى نهاية السبعينيات. وقد انتهجت الصناعة والعمال والدولة جميعا سياسات التشديد على كبح الأجور والتضامن في الأجور بين القطاعات (مارتن ١٩٩٥، ص ٢٦٥). أما السياسة الضريبية فقد كبحت الطلب المحلي ومنعت غليان السوق، لكنها ضمنت مع ذلك العمالة التامة بتوسيع القطاع العام وخدمات الرفاه. وجرى تعزيز الاستثمار بمعدلات متدنية من الفوائد.

وبحلول الثمانينيات تفككت عناصر سياسة الإجماع هذه. ورفضت النقابات الأرباح المفرطة التي تحققها الشركات الكبرى بفضل سياسة التضامن الأجري. واعترضت الشركات بدورها على ارتفاع كلفة الأجور ولا مرونة هياكل الأجور، كما أبدت امتعاضها من ضوابط صرف العملة التي تحد من قدرتها على النشاط في الخارج. فقامت الحكومات السويدية، خلال عقد الثمانينيات، بتفكيك جهاز الضوابط على صرف العملة والقروض. وتبنت أيضا سياسة خفض قيمة العملة لاستعادة القدرة التنافسية. وأدت إزالة الضوابط على القروض إلى إبطال مزايا خفض قيمة الكرون. كما أن ارتفاع الاستهلاك الذي أذكته القروض أدى إلى غليان السوق والتضخم، فانهيار كبح الأجور. ردا على ذلك ربطت الحكومة سعر العملة بالمارك الألماني، ووسعت القطاع العام لإدامة العمالة، مما أفضى إلى أزمات مطلع عقد التسعينيات (دولفيك ومارتن، ١٩٩٧، ص ١١٠ ـ ١١٣). ومن الواضح أن

مشكلات السويد ترجع إلى مزيج من البنية الاقتصادية، وأخطاء السياسة، وعوامل ظرفية، غير أن الاعتماد الكبير للاقتصاد على صادرات صناعة تحويلية ضخمة، متعددة القومية، من جانب، وعلى التشغيل الحكومي لليد العاملة، من جانب آخر، قلص الخيارات المتاحة تقليصا حادا.

غير أن الفكرة القائلة إن الاقتصادات المتقدمة سوف تواجه أزمة تنشأ عن ضغط دول الرفاه الموسع على القدرة التنافسية لقطاعات التصدير فيها، هي فكرة تدحضها حالة مجتمعات أخرى مرت بتجارب مختلفة تماما خلال الفترة نفسها من أواخر عقد الثمانينيات حتى مستهل عقد التسعينيات. وما على المرء إلا أن يعبر المضيق البحري إلى الدانمارك ليرى ذلك. تبدو الدانمارك، على السطح، دولة رفاه إسكندنافي نموذجي ذات بطالة عالية، ونسبة مئوية عالية من الانفاق الحكومي قياسا إلى إجمالي الناتج المحلي: ففي العام ١٩٩٣ بلغت البطالة نسبة ١٠,٧٪ أما الإنفاق العام فبلغ ٦٣,٨٪ من إجمالي الناتج المحلي. عانت الدانمارك بطالة مرتفعة نسبيا، وتباطؤا في النمو خلال عقد الثمانينيات كله: ففي مطلع الثمانينيات تعرضت إلى أول تجربة في تقليص دولة الرفاه إثر خفض معدلات المخصصات والتعويضات. كما قدمت الدانمارك أول مثال على الاحتجاج الشعبي على الإنفاق العام المفرط حين فاز حزب التقدم، وهو حزب دافعي الضرائب، بنسبة ١٥,٩٪ من الأصوات في العامين ١٩٧٣ ـ ١٩٧٤.

مع ذلك مرت الدانمارك في مطلع عقد التسعينيات بانتعاش اقتصادي متين فاق المعدل الوسطي للنمو، وانخفاض البطالة، علاوة على نشوء ميزان مدفوعات إيجابي. وهكذا، يبدو أن الدانمارك تناقض ميل دولة الرفاه للوقوع في الأزمة، علاوة على أن دعم الجمهور للرفاه بقي عاليا. وإذا كان توسيع دول الرفاه يحيق القدرة التنافسية العالمية والأداء الاقتصادي بالخطر، كما يقال، فيفترض بالدانمارك أن تخفق، لكنها تنجح.

يقول كريستنسن وزابل (Kristensen&Sabel، ١٩٩٧) في مقال لهما عن تاريخ الإنتاج صغير النطاق في الدانمارك، إن بقاء ونجاح صغار المزارعين وصغار الشركات في ذلك البلد يبدوان بمنزلة الاستثناء؛ لكنهما يعتقدان أن سلسلة من الظروف والعوامل، وأغلبها ماثل في بلدان أخرى، أدت إلى توليد صيغة متميزة (انظر أيضا: كريستنسن، ١٩٩٥). بتعبير آخر، إن الدانمارك لم

تكن استثناء في عالم الممكن. إن من المغالاة النظر إلى الدانمارك بوصفها نموذجا، سواء في نجاح الإنتاج الصغير النطاق، أو في دولة الرفاه الحديثة. فمفهوم النموذج يفترض أن التجربة قابلة للاستنساخ الفوري والتطبيق. إن الدانمارك تخدم، بالأحرى، كمؤشر على أن مثل هذه الصيغ ممكنة التحقق، نعني أن الرفاه الموسع والأداء الاقتصادي يمكن أن يتماشيا جنبا إلى جنب في الاقتصاد الصغير بالغ التدويل. وكما يجادل إسبج ـ أندرسن (١٩٩٠، و١٩٩٦ـ ج) بصورة مقنعة ، فإن دول الرفاه تتسم بمميزات بنيوية وخصائص مؤسساتية مختلفة، حتى لو كانت على قدر متساو من الاتساع، وفي بلدان ذات مستوى واحد من التطور، وإن هذه التباينات تزيد أو تقلل من قدرتها على مواجهة قوى التكامل الأوروبي، والأممية الاقتصادية والتغير الاجتماعي.

فما هذه الخصائص المميزة لاقتصاد الدانمارك ودولة رفاهها، التي تجعلها قادرة على البقاء والتكيف؟ أول نقطة نلاحظها هي أن الدانمارك، خلافا للسويد، ذات اقتصاد تبرز فيه كثير من الشركات الصغيرة والمتوسطة، وأن جسور هذه الشركات تمتد إلى عدد من القطاعات. وأن قطاع الأعمال الخاص في الدانمارك أقل تجانسا من نظيره السويدي. فهذا القطاع الخاص يتمثل في عدد أكبر من الأصوات، وهو ليس متركزا ولا متعدد القومية بدرجة السويد نفسها. وتمتاز الشركات بتاريخ مديد من التكيف مع الأسواق العالمية، وبكونها ملزمة بأن تفعل ذلك بصورة فردية دونما تكتل جماعي لأصحاب الامتيازات في سبيل انتزاع سياسات معوضة من الحكومة وعمال النقابات، وذلك في ظل بنية تشارك شديدة التمركز. وتطغى السلع الصناعية الآن على صادرات الدانمارك (٧٢٪ العام ١٩٩٥). كما أن العديد من الشركات الصغيرة ديناميكية ومبتكرة، بل إن ثمة مناطق صناعية، مثل ويست يوتلاند West Jutland، تؤلف بؤرا ديناميكية للنمو. ولم يكن للدانمارك نظام مساومة أجور ممركز في القطاع الخاص، على النطاق القومي.

إن مدفوعات الضمان الاجتماعي للعاطلين مفصلة عن كثب على مقاس سمات اقتصاد الشركة الصغيرة هذا. وتعتبر تدابير حماية العمل الأضعف في أوروبا، وهي أضعف مما في المملكة المتحدة (نيكل Nickell، ١٩٩٧، الجدول (٤)، ص ٦١). لقد كانت مدفوعات البطالة سهلة المنال، وهي مشفوعة بفترات تعويض طويلة ومستوى عال من تعويض المداخيل

المنخفضة التي تتناقص بحدة. وهي قريبة من مدفوعات الضمان الموحدة، المنظمة كصناديق تأمين، إلا أن الدولة تسهم بتمويل معظمها من الضرائب العامة (جول ـ أندرسن Goul- Andersen، ١٩٩٦، ص ١٦٠ـ ١٦١). واتخذت الدانمارك إجراءات مشددة للحد من سهولة الحصول على هذه المدفوعات أو إتاحتها. وهكذا سمح النظام لأرباب العمل بالتكيف مع الظروف المتغيرة دونما حاجة إلى فرض عبء باهظ على العمال ذوي الأجور المتدنية. وكما يقول لوفتاجر فإن «نظم معونة العاطلين لم يقتصر على خدمة مصالح المستخدمين. وبالتوافق مع المعونات السخية للعاطلين جرى تخفيف قواعد الاستغناء عن الخدمات إلى حد كبير، ليصبح بذلك أكثر مواءمة لأرباب العمل. وقد أسهم ذلك في تعزيز المرونة والقدرة والتنافسية في اقتصاد، كالاقتصاد الدانماركي، يتميز بكثرة الشركات الصغيرة». (لوفتاجر Loftager، ١٩٩٦ـ ب، ص ١٤٤ ـ ١٤٥).

هكذا نجد أن شمولية نظام مدفوعات الضمان الاجتماعي ذات فوائد جلية للمرونة. وتدفع معونات العاطلين والرواتب التقاعدية الأساسية من الضرائب العامة (بلغت نسبة الضرائب ٥١,٦٪ من إجمالي الناتج المحلي العام ١٩٩٥، وهي أعلى نسبة في الاتحاد الأوروبي، وتتألف أساسا من ضريبة الدخل، وضريبة القيمة المضافة التي تبلغ ٢٥٪، أما ضرائب الشركات فمتدنية).

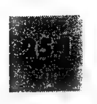
ويمكن تنويع المعونات والرواتب التقاعدية لكي تتناسب مع الشروط الاقتصادية، وهذا ما حصل فعلا (كما هي الحال مع التقليصات في مطلع عقد الثمانينيات). وهكذا فإن الدانمارك لا تثقل كاهلها بعبء مخصصات تقاعد حكومي مرتبط بالدخل، مخصصات تتعذر إدامتها، كما لا تثقل كاهلها بنظام رفاه، كالنظام الفرنسي، ترتبط فيه مدفوعات الضمان ارتباطا وثيقا بالوظيفة القائمة التي يشغلها المرء. إن سياسة الرفاه الدانماركية قابلة للتعديل، وهي لا تحبط حراك اليد العاملة على غرار ما يفعل نظام الرفاه في فرنسا وألمانيا حيث تمول مدفوعات الضمان، بدرجة كبيرة، من صندوق التأمين الاجتماعي الذي يدفعه أرباب العمل.

وتقول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية إن الضرائب العالية تكبح مطالب العمال وتضمن، بالتضافر مع وفرة مدفوعات الضمان الجاهزة، رفع سقف أجور الحد الأدنى (OECD، ١٩٩٧ـ أ، ص ٥١). قد تكون الحال كذلك،

لكن للنظام مزايا تفوق المرونة التي يتيحها تدني الأجور وقلة مدفوعات الضمان. وكما يقول جول أندرسن فإن«نظام الرفاه الدانماركي نظام شامل يشبه نظام دخل المواطن، نوعا ما». (١٩٩٦، ص ١٦٠). الواقع إن نسبة ضئيلة جدا من السكان غير مشمولة ببعض استحقاقات المواطن التلقائية لاستلام معونات الضمان. إن حوالى ٥٠ ألفا، أي ١,٥٪ من السكان، ومعظم أفراد هذه الفئة من النساء الماكثات في البيوت، لا يتمتع بحق الحصول على دخل خاص بهم (لوفتاجر، ١٩٩٦ـ أ ـ ص ١٧). وقد يستخلص من ذلك افتراض يقول إن غياب محفزات العمل تعني أن عبء المعالين سيثقل كاهل المواطنين النشطين بدرجة لا تطاق.

إن الواقع لا يدلل على ذلك. أولا، إن صورة الوضع الديموغرافي تعني أن الدانمارك ستتميز بنسبة من السكان الذين يبلغون الستين فما فوق من العمر، أدنى من المعدل الوسطي الأوروبي، وذلك بسبب ارتفاع معدلات الخصوبة فيها فوق المعدل الوسطي الأوروبي: فالتناسب بين فئة الأعمار الناشطة اقتصاديا وفئة الأعمار التي تزيد على الستين سيكون ٤:١ في العام ٢٠٢٠، مقابل ٣:١ في ألمانيا(جول أندرسن، ١٩٩٧ـ ج، الجدول (٧)، ص ١٥). وتحسب منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي أن عبء التزامات إعالة المتقاعدين القادمين من دافعي الضرائب في المستقبل سيضع الدانمارك في مدى البلدان المتوسطة في منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي ـ ذلك أن صافي القيمة الحالية لمدفوعات الضمان الاجتماعي من حيث نسبتها المئوية من إجمالي الناتج المحلي العام ١٩٩٤= ٢٣٥ ٪ في الدانمارك مقابل ٣٤٨٪ في ألمانيا و٣١٨٪ في فرنسا و٤٠١٪ في إيطاليا (OECD، ١٩٩٧ـ أ، الجدول (١٥)، ص ٥٩).

ثانيا، إن توافر نظام رفاه شامل سهل المنال لم يقلل، كما يبدو، من المشاركة في سوق العمل: حيث بلغت نسبة المشاركة في العام ١٩٩٣ نحو ٨٢,٦٪، وهذا أعلى من نسبة المشاركة في الولايات المتحدة البالغة ٧٥,٩٪، وأعلى من المعدل الوسطي لدول الاتحاد الأوروبي الخمس عشرة البالغ ٦٦,٩٪. وارتفعت نسبة مشاركة الإناث من ٤٣,٥٪ العام ١٩٦٠ إلى ٧٨,٣٪ العام ١٩٩٣ (جول أندرسن، ١٩٩٧ـ ج، الجدول (٧)، ص ١٥). وإن معظم الأسر الدانماركية في سن العمل، هي أسر تحصل على دخل ونصف أو



دخلين. وهكذا فإن واقع أن ٢٠ ٪ من السكان الذين تتراوح أعمارهم بين ١٩ ـ ٦٦ عاما يتلقون دخلهم من مدفوعات التقاعد الحكومية للمستقبل لا يعني أن هناك نسبة كبيرة من الأسر مقصية عن المشاركة في سوق العمل، ومحكوم عليها بمداخيل متدنية.

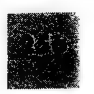
ويلوح أن الدانمارك تمتاز بمدفوعات ضمان اجتماعي سالبة، وبرامج سوق عمل فاعلة، وتعد هذه المدفوعات والبرامج الأعلى مرتبة في دول الاتحاد الأوروبي الاثنتي عشرة العام ١٩٩٢ (جول أندرسن، ١٩٩٧ـ ج، الشكل (٢)، ص ٢٥). إن تأثير أسواق العمل المرنة والتدابير القوية الفاعلة يعني أن هناك قدرا ملحوظا من البطالة الظرفية أو الخلافية، وقدرا معقولا من الـ «سكون»، ولكن قدرا من البطالة طويلة الأمد أقل بكثير مما قد يتوقع المرء. والحق إن «الدانمارك تميزت بأدنى نسبة من البطالة طويلة الأمد في الاتحاد الأوروبي» (جول أندرسن، ١٩٩٦، ص ١٦٣).

ثالثا، إن مفعول هذا المزيج من مدفوعات الضمان القوية السالبة وتدابير سوق العمل الفاعلة، يكفل درء تهميش العاطلين. وتملك الدانمارك مستوى من بين أعلى مستويات المساواة في المداخيل المتاحة بمتناول السكان في بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، كما أنها لم تعان انعطافا كبيرا باتجاه اللامساواة في عقد الثمانينيات، وذلك خلافا للعديد من البلدان الأخرى، وخاصة المملكة المتحدة ونيوزيلاندا (جول ـ أندرسن، ١٩٩٧ـ ج، الشكل (٢)، ص ٢٥). إن نحو ٦١٪ من العمال العاطلين، المتزوجين أو الذين يعيشون مع شريك، هم مالكو مساكن (جول أندرسن، ١٩٩٦، ص ١٧٠). وإن نسبة عالية من العاطلين المتزوجين هي من النساء (نحو ثلثي العاطلين) بل إن البطالة المديدة وسط المتزوجين هي الأكثر كثافة بين النساء (٧٥٪ من العاطلين لمدة تتراوح بين ٤ ـ ٥ سنوات هم من النساء) (جول ـ أندرسن، ١٩٩٦، ص ١٧١). إن غياب الإقصاء الاجتماعي يجعل العاطلين مثل بقية السكان، وبالتالي يسهل توظيفهم. غير أن وجود أسر ثنائية الدخل، ويسر الحصول على مدفوعات الضمان المتاحة، يعنيان أن الفقر لن يشكل ضغطا على المواطنين كي يدفعهم إلى قبول عمل متدني الأجر. وإن هذا العامل هو الذي حتم الإصلاحات الدانماركية الأخيرة في سنوات ١٩٩٣ ــ ١٩٩٥، التي قلصت مخصصات صناديق العاطلين، وقصرت مدفوعات الضمان على خمس

سنوات على أن يقضي العاطل ثلاثا منها في برامج سوق العمل الفاعلة. ويبدو أن هذا التحول في السياسة المتبعة قد أسهم فعلا في تقليص البطالة، علما بأن «المشاركة النشطة» هي العامل الحاسم الذي يدفع الناس إلى البحث عن عمل، عوضا عن خطر الفاقة الفج.

رابعا، إن مستوى العمالة في القطاع الخاص بقي على حاله تقريبا منذ العام ١٩٨٠: الحق إن هذا المستوى لم يرتفع العام ١٩٩٧ إلا بهامش طفيف عن مستوى العام ١٩٤٨ (١,٧٨٩,٠٠٠ مقابل١,٧٨٢,٠٠٠) (جول ـ أندرسن، ١٩٩٧ـ أ، الجدول (٣). أما العمالة في القطاع العام فقد نمت من ٦٩١,٠٠٠ عام ١٩٨٠ إلى ٨٠٠,٠٠٠ العام ١٩٩٧. وتتركز هذه العمالة على أشدها في الخدمات. ويمتاز الدانماركيون بنسبة عالية جدا من استهلاك الخدمات الجماعية والعامة (الحكومية). مثال ذلك: الحضانة النهارية للأطفال التي توفرها الخدمة العامة (الحكومية) على نطاق واسع والتي تتيح للأسر ذات الدخل الثنائي بأن توجد، والنقل العمومي الجيد. وفي ضوء ارتفاع مستوى المساواة في الدخل وتيسّر الخدمات العامة الجيدة ومدفوعات الضمان الشاملة، فإن بمقدور معظم المواطنين أن يكونوا مستهلكين للخدمات العامة وان ينتفعوا منها، بصرف النظر عن الدخل أو المهنة. من هنا قدرة نظام الضرائب العالية والخدمات العالية على البقاء. وليس ثمة دليل على العمالة في القطاع الحكومي قد «زاحمت» القطاع الخاص. فالعمالة في القطاع الحكومي قد استوعبت أولئك الذين كانوا سيقصون بفعل «النمو بلا وظائف». لقد نما إجمالي الناتج المحلي بوتيرة أسرع من نمو فرص العمل: كان إجمالي الناتج المحلي في العام ١٩٩٠، محسوبا بكلفة عوامل الإنتاج، أكبر بنسبة ٦٥٪ مما في العام ١٩٧٠، في حين أن فرص العمل لم تتعاظم إلا بنسبة تزيد على ١٠٪ (لوفتاجر Loftager، ١٩٩٦ـ أ، ص ٥).

زد على هذا، أنه لا ينبغي النظر إلى الخدمات العامة (التي تستوعب ٣٠ ٪ من قوة العمل) على أنها محض كلفة، بل بالأحرى استهلاك جماعي: فالضرائب «تشتري» الخدمات وتضعها في متناول الجميع. هناك ميل فاسد واسع الانتشار، تعززه تقاليد حساب الدخل القومي، لمعاملة الإنفاق العام بمنزلة اقتطاع من الرفاه الخاص، كما لو أن الخدمات العامة مدمرة للقيمة. ولو افترضنا أن ثمة مستوى معقولا من كفاءة تقديم الخدمة في كل من



القطاعين العام والخاص، فإن الاختيار بين الاستهلاك الخاص والاستهلاك الجماعي لا يزيد على مجرد خيار سياسي في كيفية وسبب تقديم الخدمات. وتمتاز الخدمات العامة بتعزيز المساواة في الحصول على الخدمة، مما يقلل كوابح الكلفة عن الفئات ذات الدخل المنخفض.

خامسا، إن نظام مدفوعات إعالة المتقاعدين في المستقبل، في الدانمارك، ليس جامح التكلفة بالمقارنة مع البلدان المجاورة مثل ألمانيا وهولندا، خلافا للتصورات الشعبية الرائجة. ويدفع القسط الأعظم من تكاليف الرفاه الدانماركي من الضرائب الجارية، وإن ضريبة الدخل وضريبة القيمة المضافة بارزتان بروزا كبيرا. وعلى أي حال، حين يجمع المرء حاصل الضرائب ومدفوعات التأمين الاجتماعي، فإن «ضريبة الدخل المكونة هذه» كما يقول جول أندرسن «تشبه، من حيث نسبتها المئوية إلى إجمالي الناتج المحلي، ضرائب دول شمال أوروبا الأخرى» (١٩٩٧ـ ج، ص ٥). وعندما نعيد الحساب بأن نقتطع مدفوعات الفائدة من الإنفاق العام (الحكومي) ونصحح مؤشراته بالنسبة للضرائب على الدخل التقاعدي المقبل، نجد أن النسبة المئوية للإنفاق العام من إجمالي دخل عوامل الإنتاج بلغت العام ١٩٨٧ نحو ٤٠,٩٪ بالنسبة للدانمارك، وقرابة ٤٠٪ بالنسبة لهولندا، و٣٨,١٪ بالنسبة لألمانيا (جول ـ أندرسن، ١٩٩٧ـ ج، الجدول ٢).

أخيرا، إذا توافرت الإرادة السياسية والدعم السياسي، فإن الحفاظ على مثل هذا المستوى من الرفاه ليس عصيا. لقد قدم يورجن جول أندرسن معطيات مسح شامل عن التصورات الشائعة لدى الجمهور بشأن دولة الرفاه، ووجد أن هناك على العموم ٦٧٪ من الذين شملهم المسح يتفقون على وجوب الحفاظ على دولة الرفاه عوض تقليصها. ووجد حتى وسط مستخدمي القطاع الخاص، ممن لم يعانوا البطالة، الذين يؤيدون المستوى الحالي من توفير الرفاه يزيدون على الذين يعتقدون بأن الرفاه قد تجاوز الحد أكثر مما ينبغي، بمقدار ٢٤٪ (جول ـ أندرسن، ١٩٩٦، ص ١٧٩). وهذا دليل إضافي على أن الدانمارك ليست منقسمة إلى أصحاب امتيازات في جانب، ومنبوذين في جانب آخر، متمايزين بين المستقرين في وظائف ثابتة، تحديدا في القطاع الخاص، وبين الذين يعتاشون على معونات الدولة بوصفهم عبئا عليها. وهناك قرينة على أن الدانماركيين الشباب أقل ميلا للتضامن، وبخاصة الطلاب

الذين يرون أن العاطلين الذين يدخلون الجامعة يحظون بشروط أفضل، غير أن مقاومة الجمهور للرفاه أدنى مما يتوقع المرء، نظرا لارتفاع مستوى الضرائب في الدانمارك. ويمكن للمرء أن يوجز فيقول إن المساواة، ومنع تهميش متلقي معونات الرفاه، تجربة الاستهلاك الجماعي المشترك، تقود إلى مستويات عالية من التضامن. فالسكان يدفعون ولكنهم ينتفعون أيضا. ويقف هذا الوضع في تضاد صارخ مع دول الرفاه الإقصائية، حيث إن الإقصاء والإفقار يقودان دافعي الضرائب العاملين إلى رؤية الخدمات والمخصصات المفردة للفقراء والعاطلين بمنزلة تكلفة صرفة.

وهناك قدر ملحوظ من النقد الأكاديمي والنخبوي لمؤسسات الحكومة الدانماركية وللإنفاق العام بوجه خاص. وقد تبنت العلوم السياسية في الدانمارك نسخة قوية من نظرية خيار الجمهور، كما أن علم الاقتصاد النيوكلاسيكي واسع النفوذ فيها. وهكذا فإن الدانمارك لا تفتقر إلى أصوات تلك النخبة التي أصابت النجاح في تغيير دفة بلدان مثل المملكة المتحدة ونيوزيلاندا في اتجاه مناوئ للرفاه. غير أن القدرة السياسية على ذلك هي العنصر الوحيد الغائب. فأغلب حكومات الدانمارك هي تشكيلات ائتلافية لا تتمتع بأغلبيات كبرى. وقد ترددت الأحزاب السياسية في اتباع أفكار الإصلاح الراديكالي، نظرا لأنها كانت تواجه دعما قويا للرفاه من الجمهور. كما أن السلطة السياسية في الدانمارك موزعة. فالحكومة المحلية لا مركزية وذات درجة عالية من الاستقلال الذاتي. قد يكون مبدأ التشارك coroporatism ضعيفا على المستوى القومي، لكنه راسخ المواقع وسط مختلف فروع القطاع العام. وعليه، يصعب على التغيير أن يشق طريقه بمواجهة المقاومة من السلطات المحلية ومحترفي الرفاه. ومما له مغزاه أن النظام في المملكة المتحدة ونيوزيلاندا نظام «برلماني» شديد المركزية على طراز برلمان ويستمنستر البريطاني، وهو يقوم على حكومة الحزب الفائز الذي ينعم بكل السلطة. إن النظام الانتخابي في كلا هذين البلدين يعتمدان مبدأ حكم من يفوز بأغلبية بسيطة من المقاعد، وهذا يعني أن الحكومات قد تتمتع بأغلبية فعالة (في البرلمان) في حين أنها لا تجتذب سوى قواعد ضيقة، ومحصورة، في الدوائر الانتخابية. لذا نجد أن الجمهور في المملكة المتحدة مستمر في تأييد زيادة الإنفاق العام على



الصحة والتعليم، مع ذلك فإن الحكومات المتعاقبة منذ السبعينيات استطاعت أن تتجاهل هذه المواقف الجماهيرية.

واستنادا إلى نظرية خيار الجمهور، كان يفترض بمؤسسات الدانمارك أن تدخل إلى طريق مسدود وتصاعد مستديم، في النفقات العامة، نظرا لأن المصالح المتمترسة حاربت تخفيضات الميزانية وسعت إلى توسيع برامجها هي. مع ذلك تمكنت الحكومات الدانماركية من كبح نمو الميزانية وتقليص المخصصات. ويقول آلبيك Albeck وشركاؤه، إن السبب في ذلك يرجع إلى أن المصالح المنظمة داخل الدولة والقطاع العام قايضت مكاسب الميزانية قصيرة الأمد بالاستقلال الذاتي للمؤسسات طويل الأمد (آلبيك وآخرون، «المقدمة»، بلا تاريخ). ويبدو أن كتلة المواطنين أو جماعات المصالح المنظمة في الدانمارك كانت راغبة في التكيف للأزمات، وتقديم التضحيات في أوقات الصعاب الاقتصادية. ولا ريب أن المساواة والمشاركة تساعدان على تعزيز مثل هذا السلوك التضامني، ومراعاة المجموع: وأن للمواطنين وجماعات المصالح المنظمة درجة عالية من النفوذ المؤثر في العملية السياسية، وطموحا معقولا للإنصاف في سلوك الحكومات وغيرها من الأطراف السياسية الفاعلة. وإن السلوك التضامني في هذا الوضع هو خيار عقلاني، بخلاف ما يحصل في مجتمعات الاستقطاب الحاد التي يتوقع فيها الخاسرون أن ينزل بهم العقاب في أي نزاع على التوزيع.

معجزة هولندية؟

يعدّ كتاب فيسر Visser وهيمريك Hemerijck (نرمز لهما من الآن فصاعدا بالحرفين ف ـ هـ، ١٩٩٧) حول هولندا، والموسوم: معجزة هولندية (١٩٩٧) دراسة قيمة للغاية عن الشروط المؤسساتية والإجراءات السياسية التي تتيح لبلد صغير ذي اقتصاد متقدم، بالغ التدويل، أن يتكيف للضغوط التنافسية الشديدة خلال عقد التسعينيات، وأن يصون، عبر هذا التكيف، نظام رفاه اجتماعي واسع. ويبيّن المؤلفان كيف أن مثال هولندا هو الاستثناء بالنسبة لتحليل إسبنج ـ أندرسن (١٩٩٠، ١٩٩٦ـ ج) القائل إن دول الرفاه، ما إن تترسخ مؤسساتيا، حتى تستعصي على التغيير تماما. هناك اتفاق عام على أن دول الرفاه الواسع تخلق قواعد سياسية جبارة، ومصالح راسخة

وجماعات منظمة، ذات صلاحيات نقض (فيتو)، تصد أي تغيير في بنى دولة الرفاه أو مخصصاتها الاجتماعية، مهما كانت الضغوط الاقتصادية الدافعة للتكيف واقعية وضرورية. وتعتبر مثل هذه الصرامة عقبة تعترض تعديل الاقتصاد الكبير (الماكرو) تعديلا فعالا تبعا لضغوط الاقتصاد العالمي. وفي الوقت نفسه، يقول إسبنج ـ أندرسن إن دول الرفاه تتسم بتراكيب مؤسسات متباينة، فبعضها (مثل نموذج أوروبا القارية) يؤثر تأثيرا جادا على مستوى البطالة والقدرةعلى ضبط الإنفاق العام ومخصصات الرفاه. أكثر من بقية الدول. وقد يكون من باب المغالاة القول إنه يؤمن بأن بنية المؤسسات التي يقع عليها الاختيار عند الشروع في إصلاح الرفاه هي ثابتة كالقدر، لكن التحليل يدعي درجة عالية من تبعية الاعتماد على الطريقة القديمة المتبعة، وميلا قويا نحو تصلب التكيف.

تكاد حالة هولندا أن تشكل تجربة حاسمة لدراسة تأثيرات العولمة على دولة الرفاه، نظرا لكونها أكثر الاقتصادات تدويلا في العالم، وأنها احتفظت بهذه السمة لفترة معينة. إن نسبة صادراتها ووارداتها السلعية إلى إجمالي ناتجها المحلي تضعها في خانة واحدة مع سنغافورة، إذ بلغت هذه النسبة ٨٣,٤٪ العام ١٩٩٥ (برغم أن هذه أدنى مما كانت عليه العام ١٩١٣)؛ وتبلغ هذه النسبة ضعف النسبة الرديفة في المملكة المتحدة، برغم أن هذه الأخيرة ذاتها تقف على القمة بالنسبة للبلدان الصناعية (راجع الجدول (٢ ـ ٣) آنف الذكر).

ويستثمر الهولنديون رساميل كبيرة في الخارج، وإن ١٧٪ من الأصول المالية للعوائل الهولندية العام ١٩٩٥ كانت خارج البلاد، في حين أن نسب هذه الأصول بالنسبة للمملكة المتحدة، وكندا، والدانمارك وألمانيا وإيطاليا والنرويج والسويد كانت جميعا دون ١٠ ٪، أما بالنسبة إلى فرنسا واليابان وأسبانيا فكانت دون ٥ ٪ (انظر الشكل ٢ ـ ٥).

بدت هولندا، حتى أواخر عقد الثمانينيات مثالا كلاسيكيا لمثالب نموذج الرفاه القاري. فالنظام الهولندي، شأن الفرنسي والألماني، ركز على مدفوعات الضمان للمعيلين الذين يعملون وقتا كاملا، مشفوعا بتكاليف تأمين اجتماعي عالية للمستخدم الواحد. تكيفت الشركات للضغوط التنافسية بإنماء الإنتاجية، ورمي العاملين على كاهل نظام الضمان الاجتماعي. وقبل أرباب

العمل ونقابات العمال معا، الذين يسيطرون على حق التصرف بصناديق التأمين على البطالة وصناديق التأمين الصحي للعاملين من خلال جهاز التحكم الموحد، بإحالة العاملين على التقاعد المبكر على نطاق واسع، وزيادة مدفوعات الضمان للعاجزين.

وفي العام ١٩٨٦، كان زهاء ٢٧ ٪ من الذين هم في سن العمل يعتاشون على مدفوعات الضمان للعاجزين ومدفوعات الضمان للعاطلين، ورواتب التقاعد المبكر، والمعونات الاجتماعية، أو غير ذلك من الضمانات الخاصة (ف - هـ/١٩٩٧، ص ٩). وهبطت نسبة مشاركة الذكور بين أعمار ٦٠- ٦٥ عاما في قوة العمل من ٧٠ ٪ العام ١٩٧٣ إلى ٢٢ ٪ العام ١٩٩١ (ص ١٧). أما مشاركة النساء في قوة العمل فقد ارتفعت من مجرد ٢٩٪ العام ١٩٧٣، إلى ٣٤,٧٪ لا غير العام ١٩٨٣، وهي أدنى من المعدل الوسطي الأوروبي (الجدول ٤، ص ٢٥ وص ٣٢). وبلغ تناسب العمالة إلى السكان نسبة ٥٢٪، وهي الأدنى بين بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) (ص ٢٤). وفي العام ١٩٨٩، ناهز عدد الأشخاص الذين يتلقون مدفوعات الضمان للعاجزين المليون في بلد لا يزيد عدد سكانه على ١٥ مليونا. أما في العام ١٩٨٣، فقد بلغت البطالة نسبة ٩,٧٪ (الجدول ٣، ص ٢٥).

وأيا كان موقع المرء في النظرية الاقتصادية، فإن هولندا كانت تواجه، بالقوة، عبئا لا يمكن تحمله من ضخامة نسبة المعالين إلى المشاركين الفاعلين في قوة العمل. وإن الميل إلى التكيف برمي العمل على كاهل ميزانية الرفاه الاجتماعي رفع تكاليف المستخدمين بالنسبة للشركات، أما الضرائب فأثقلت كاهل مداخيل العمال. وكانت النتيجة انطلاق دورة من استجابات التكيف الرديء. وبات العمال عازفين عن مواصلة سياسات الاعتدال في الأجور التي كانت قد أتاحت للاقتصاد الهولندي ذي التوجه الخارجي الشديد أن يتنافس بنجاح في أسواق العالم. وكان أرباب العمل عازفين عن تشغيل العمال وسعوا إلى رفع الإنتاجية: ارتفعت الإنتاجية بعد العام ١٩٦٠ من ٥٤٪ من المستويات الأمريكي إلى ٩٢٪ في العام ١٩٨٧، وإلى ٩٩٪ في العام ١٩٩٥ (OECD، ١٩٩٧- أ، الجدول رقم ٢٤، ص ٩٤). وكان هذا المعدل المرتفع من نمو الإنتاجية هو وحده القادر على إدامة نظام الرفاه، لكنه كان ينتهي إلى عاقبة محتومة

هي النمو الاقتصادي «بلا وظائف». ولكن مع اقتراب هولندا من مستويات الإنتاجية في الولايات المتحدة، كانت هناك حدود بارزة تعترض الإيغال في تحسين الإنتاجية عبر هذا الطريق.

وبإمعان النظر في الوقائع التالية. بين الأعوام ١٩٨٢ و١٩٩٦، يتبين ازدياد قوة العمل بنسبة ٢٥ ٪ (ف ـ هـ/١٩٩٧، ص ٢٣). وهبطت البطالة إلى ٦,٥٪ العام ١٩٩٦ بالمقاييس الموحدة، ثم هبطت إلى ٥,٢٪ العام ١٩٩٧ ـ بالمقارنة مع الولايات المتحدة (ف ـ هـ/١٩٧٧، ص ٢٤؛ OECD، ١٩٩٨ـ ب، الشكل ١، ص ٢٣). وبلغ متوسط نمو العمالة ١,٨٪ سنويا العام ١٩٩٤، و٢,٤٪ العام ١٩٩٥، و١,٩٪ العام ١٩٩٦، و٢٪ تقديرا في العام ١٩٩٧ (المرجع السابق نفسه). ونما إجمالي الناتج المحلي بنسبة ٢،٢٪ بين الأعوام ١٩٩١ و١٩٩٦، بالمقارنة مع المعدل الوسطي في الاتحاد الأوروبي البالغ ١,٥٪ (الجدول ١، ص ١١). وبقيت نسبة التضخم متدنية بحدود ٢,٥٪. أما عجز الميزانية فبلغ ٢،٢٪ من إجمالي الناتج المحلي العام ١٩٩٦، بعد ان كان ٧,٢٪ العام ١٩٨٠ (ص ١٠). وهكذا يلوح أن هولندا حققت، على نحو ما، انعطافة بديعة، بتعزيز فرص العمل، وخفض تكاليف الرفاه من دون تقويض أسس دولة الرفاه، وإحراز نمو متواضع ولكن غير مشفوع بالتضخم. لقد كسرت هولندا الطوق لتخرج عن المسار الذي فرضته عليها، كما هو جلي، بنيتها المؤسساتية.

كيف أمكن ذلك؟ دعونا، أولا، نعاين من أين جاءت غالبية الوظائف الجديدة ومن ملأ هذه الشواغر. لقد نمت قوة العمل بنسبة ١,٤٪ سنويا بين الأعوام ١٩٨٢ و١٩٩٥، مقابل معدل وسطي لا يزيد على ٠,٥٪ في الاتحاد الأوروبي (ف ـ هـ/١٩٩٧، ص ٢٤). وهذه نتيجة لارتفاع معدل النمو السكاني فوق المتوسط، ودخول النساء إلى قوة العمل. لقد تحولت هولندا من نموذج العمالة المتركزة على معيل واحد للأسرة، إلى نموذج ١,٥ معيل للأسرة. وارتفعت العمالة النسوية من ٣٤,٧٪ من قوة العمل العام ١٩٨٣ إلى ٥٥٪ العام ١٩٩٦، وهذه النسبة أعلى من المعدل الوسطي في الاتحاد الأوروبي، وتضاهي فرنسا وألمانيا (الجدول ٤، ص ٢٥). غير أن معظم الشواغر الجديدة هي وظائف موقتة، أو وظائف بوقت عمل جزئي، أي أقل من ٣٥ ساعة في الأسبوع. وابتداء من العام ١٩٨٧، بات ٦٠٪ من سائر الشواغر الجديدة عبارة

عن وظائف بوقت عمل جزئي، ونمت وظائف وقت العمل الجزئي سريعا لتحتل ٣٦,٥٪ من العمالة في العام ١٩٩٦ (ص ٣٠). وتحتل النساء غالبية شواغر العمل الجزئي، بما يناهز ٧٥ ٪.

يمكن أن تعزى غالبية الوظائف الجديدة إلى تأثيرات سياسة اعتدال الأجور. وقد استعادت هولندا نمو الوظائف الجديدة في العام ١٩٨٣ حين خرجت من الركود وبدأت «اتفاقية فاسينار ١٩٨٣» حول الأجور تفعل فعلها. وباتت وحدة تكاليف العمل في الصناعة التحويلية، في العام ١٩٩٤، أدنى من مثيلاتها في أوروبا الغربية أو الدول الإسكندنافية، وأدنى مما في الولايات المتحدة (ف ـ هـ/١٩٩٧، الجدول (٥)، (ص ٢٧). ويزعم مكتب التخطيط المركزي أن الكبح المؤسساتي للأجور هو أهم سلاح منفرد بيد «هولندا» في معركة المنافسة العالمية، ويعزو المكتب ثلثي نمو العمالة في النصف الثاني من عقد الثمانينيات إلى مفعول كبح الأجور (ف ـ هـ/١٩٩٧، ص ٢٦).

إذا كان اعتدال الأجور يعزى إلى القدرة التنافسية لقطاع الصناعة التحويلية، فإن معظم فرص العمل الجديدة نشأ في قطاع الخدمات. إن الصناعة التحويلية لم تستوعب سوى ١٨,٢٪ من إجمالي العمالة بين الأعوام ١٩٦٠ و١٩٩٦ (ف ـ هـ/١٩٩٧، ص ٢٨ ـ ٢٩). وقد نمت الخدمات اللامسوّقة بوتيرة أقل ـ وهكذا فإن نمو فرص العمل في هولندا لا يرجع إلى توسيع العمالة في القطاع الحكومي، خلافا لحال الدول الإسكندنافية.

ولم ينشأ نمو فرص العمل الجديد بشكل رئيسي من تقليص أسبوع عمل المستخدمين العاملين بوقت كامل: فساعات وقت العمل الكامل لم تقلص على غرار ألمانيا. ومن المؤكد أن العاطلين المديدين لم يشغلوا الوظائف الجديدة. فمنذ العام ١٩٨٤، ونحو ٥٠ ٪ أو أكثر من العاطلين بقوا بلا عمل لمدة عام أو أزيد (ف ـ هـ/١٩٩٧، ص ٣٦)، ولم ينل العاطلون أكثر من سُبُع الوظائف الجديدة الناشئة بين الأعوام ١٩٨٤ و١٩٩٠. وهذا يعني أن الداخلين الجدد هم الذين أخذوا معظم الفرص الجديدة في سوق العمل، نعني الشباب والنساء اللواتي تركن المنزل ليتوجهن إلى العمل. أما العمال الأكبر سنا فلم يعودوا إلى العمل بالتأكيد: فقد كان ٤١٪ فقط من الذكور بين أعمار ٥٥ ـ ٦٤ سنة يمارسون العمل في العام ١٩٩٦ (ص ٣٨).

إن التحول باتجاه العمال الجدد، والعمال الجزئيين والنساء، لم يؤد إلى نمو ملحوظ في اللامساواة بين المداخيل. فمفعول السياسات الجديدة لم يقلص الأجور الحقيقية للعمال غير المهرة، كما حصل في الولايات المتحدة . ذلك أن الأجور المنخفضة واللامساواة في المداخيل في هولندا أقل بكثير مما في الاقتصادات الأنجلو ـ ساكسونية، أو مما في اليابان وفرنسا وألمانيا (ف ـ هـ/١٩٩٧، ص ٤، ومعطيات OECD). ويستشهد فيسر وهيميريك بدراسة اقتصادية قياسية هولندية، أجراها رووردا Roorda وفوجلز Vogels، تبين عدم وجود علاقة قوية بين اللامساواة في الدخل ونمو العمالة. كما يشيران إلى أن سياسات كبح الأجور ونمو فرص العمل كانت سياسات إجماعية ساندتها نقابات العمال، وأن اعتدال الأجور حقق زيادة في المداخيل أيضا. ولا ريب أنه ما كان بالوسع إدامة هذه السياسات لولا وجود التزام بالمساواة والإنصاف. وتجنبت هولندا مزيج «الفائز يأخذ كل شيء» بالنسبة لأعلى ٢٠٪ من أصحاب الدخل، واستشراء فقر العمال، هذا المزيج الذي يميز نمو العمالة الأمريكية، المثيرة للإعجاب لولا هذه النقيصة، منذ مطلع عقد الثمانينيات، والذي يستبعد اتخاذه سبيلا لإصلاح الاقتصادات الأوروبية المتقدمة. علاوة على ذلك، فإن المسح الاقتصادي الذي أجرته منظمة OECD لهولندا (١٩٩٨ـ ب) يسند تحليلات فيسر وهيميريك بشكل عام، وهو مسح يبحث قضية إصلاح الضمان الاجتماعي بشكل مسهب.

إن دراسة فيسر وهيميريك قيّمة للغاية في تحليل إمكانات وحدود مبدأ التشارك في الظروف الحديثة. وإن مساواة مذهب التشارك بالمساومة المركزية الصارمة، وبالإنتاج الجماهيري الموحد واسع النطاق، وبالسياسات الكينزية المتبعة في ظل الضوابط على سعر الصرف والقروض، هي خلط فرد من طبقة بالطبقة نفسها. تتميز هولندا بشبكة كثيفة من المؤسسات التشاركية؛ كما تتميز، على وجه الخصوص، بخصائص راسخة من التحكم الجماعي الموحد. وإن هذه السمة كفيلة بتوليد مصالح متمترسة وجماعات نقض (فيتو) تكبح التغيير، وتفضي إلى تراكم انعدام الكفاءة التي تفاقم التكيف السيئ جدا. لكن ذلك لم يحصل. فما السبب؟

ليس سبب ذلك أنه لم تكن هناك فترات جمود وأزمة تدفع أطراف النظام التشاركي إلى طريق خلاف مسدود؛ وليس سبب ذلك أنه لم تكن هناك ضغوط قوية من أسفل مناهضة للاتفاق الجماعي. لقد دأبت نقابات العمال على مواصلة سياسة كبح الأجور خلال الثمانينيات برغم استمرار فقدان العمل وهبوط العضوية النقابية، وبرغم أن هذه السياسة كانت مبغوضة شعبيا. وبالمثل فإن أطراف الائتلاف الحكومي، أي الديموقراطيين المسيحيين والديموقراطيين الاجتماعيين، خسروا الانتخابات العامة في العام ١٩٩٤ خسارة مدوية، بسبب الاحتجاج على تخفيضاتهم لمستويات الضمان الاجتماعي والتشدد في دفع معونات العاجزين.

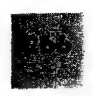
يبدو أن الجواب يكمن في تكيف هولندا عبر مزيج من الضغوط الاقتصادية المحتومة التي أرغمت الحكومات على الاستجابة، والتحرك الحاسم، والاستعداد لمواصلة الحوار، بموازاة سعي الشركاء الاجتماعيين لإيجاد خيارات سياسية جديدة. يفترض من الناحية النظرية، أن النظم الهرمية على طراز حكومة برلمان ويستمنستر هي الأشكال المؤسساتية الأكثر فاعلية، والأشكال الأقل تبعية لطريقة العيش القديمة الراسخة، أي الأشكال الكفيلة بكسر طوق الترتيبات القديمة. غير أن تجربة المملكة المتحدة تبين أن هذا يفضي إلى المغالاة في سياسة إدارة الاقتصاد الكبير (الماكرو)، وإلى خروج جذري ومفرط عن مسار السياسة السابقة، وإهمال نشدان تعاون جماعات المصالح الاجتماعية. ويبدو أن هولندا توافرت على الخلطة المحظوظة بامتلاك الحكومة قدرا قليلا من الهرمية يكفي للخروج من طريق الخلاف المسدود بين جماعات المصالح المنظمة، ولكن ليس قدرا كبيرا من الهرمية بحيث يدمر التحكم الاجتماعي التفاوضي في كل ميادين السياسة.

ولو أخذنا سياسة اعتدال الأجور، لوجدنا أن التفاوض على «اتفاقية فاسينار ـ ١٩٨٢» جرى في «ظل الهرمية» (ف ـ هـ/١٩٩٧، ص ٤٠؛ راجع كذلك منظمة العمل العالمية ILO، ١٩٩٥) وإزاء أزمة اقتصادية متسارعة: فخلال ركود سنوات ١٩٨١ ـ ١٩٨٣ أصاب الإفلاس واحدة من كل ٢٥ شركة، وفقدت هولندا ٣٠٠ ألف وظيفة (ف ـ هـ/١٩٩٧، ص١٣). هددت الحكومة بتجميد الأجور، فتوصل أرباب العمل والنقابات إلى إبرام اتفاق بدلا من فقدان كل استقلالية في تحديد الأجور. وانتهى مأزق سنوات ١٩٧٦ ـ ١٩٨٢ المستعصي، حين اعترفت النقابات بالحاجة إلى استعادة القدرة التنافسية عن طريق الاعتدال في الاجور.



واعترف أرباب العمل، بالمثل، بالحاجة إلى التفاهم، بسبب خشيتهم من أن تعمد الحكومة، في إطار تجميد الأجور، على فرض برامج المشاركة في الوظائف والدعم المالي للوظائف، التي من شأنها أن تقوض استقلاليتهم أيضا. وعلى الغرار نفسه، جرى التفاوض على صفقة «النهج الجديد» The New Course للعام ١٩٩٣ في فترة الركود الذي خيم أوائل عقد التسعينيات، فواجه الشركاء الاجتماعيون، من جديد، خطر التحرك الحكومي لفرض تجميد الأجور. إن دور الحكومة في دفع الشركاء إلى الاتفاق دور مركزي حقا، شأن مركزية التزام الشركاء بصيغة من التفاوض على التحكم تتسم بالواقعية والتراضي.

أما بخصوص مدفوعات الضمان للعاجزين، فقد اختارت الحكومة أن تتصرف على نحو مستقل عن الشركاء الاجتماعيين، فلما كانت تدعي تمثيل المصلحة العامة، فقد عدّت نظام التحكم الاجتماعي التفاوضي بشؤون الرفاه عصيا على الإصلاح. وإن بقاء النقابات في ميادين التفاوض الأخرى برغم ذلك، وقبولها بالسياسات الجديدة الفاعلة لسوق العمل، وقبولها بتطوير نظام العمل بوقت جزئي، لدليل على نضجها السياسي وقدرتها على أن تحكم على السياسات بحسب نتائجها. وإن تشديد فيسر وهيميريك على المركّب الذي يجمع السلطة بالتعلم الاجتماعي في هذه العملية، في مكانه تماما. فمن دون مقدار من الموضوعية في تحليل النتائج والالتزام بالبقاء في العملية، ما كان بمقدور أرباب العمل ولا النقابات الاستمرار في نظام التحكم المتشارك. ولو عمدت الدولة إلى تجاوز ظل الهرمية لتركن إلى قدرتها بوصفها الوسيلة الرئيسية لتنفيذ السياسة، لانهار التوازن المرهف الذي يتوقف عليه الإذعان لسياساتها والمشفوع بتهديدات موقتة توقيتا حكيما. والدرس المستمد من ذلك أن هناك ضرورة لتوافر قدر كاف من التشارك للفوز بالتزام الشركاء الاجتماعيين بميادين سياسة معينة، وتوافر قدر كاف من هرمية السلطة لإزالة العوائق ومعالجة حالات الفشل الذريع في السياسة، على حد سواء. وهناك ظاهرة مماثلة تلحظ في الدانمارك. إن الاستغناء عن التحكم عبر التفاوض والاعتماد على هرمية السلطة والسوق وحدهما كانا هدف معظم الاقتصاديين الليبراليين. غير أن مثال هولندا يبين كيف يمكن للتحكم الاجتماعي التفاوضي، القائم في إطار ما بعد كينزي، يمكن أن يصيب النجاح، ويحقق الأهداف المبتغاة خيرا من الحكومات القوية التي تفرض الأسواق الحرة فرضا.



إصلاح دولة الرفاه في إيطاليا

يمكن أن يثور اعتراض على أن الأمثلة التي اخترناها لا تؤلف «تجربة حاسمة» لا من قريب ولا من بعيد. ولربما يقال إن الدانمارك وهولندا قد يكونان مثالين على التكيف الناجح والحفاظ على دولة الرفاه، ولكنهما مثالان استثنائيان، وبالتالي مضللان لا يصلحان أساسا للتعميم بشأن القدرة على استيعاب ضغوط المنافسة العالمية. وقد يقال أيضا إن هذين البلدين، وإن كانا على درجة عالية من التدويل، فإنهما صغيران ويتميزان بدرجة عالية من التضامن الاجتماعي، وإنهما من حجم يسمح بنوع معين من السياسات ونوع معين من روح الاهتمام بالمصلحة العامة. ويقال إن الوضع مختلف تماما في الدول الأوروبية الكبيرة، التي تنطوي على جماعات مصالح وعلى منابع كامنة للنزاع، أكثر تنوعا. فحتى الدول التي تتوافر، مثل ألمانيا، على تقاليد راسخة في صنع القرار على أساس التعاون بين الصناعة والعمل المنظم والدولة، واجهت صعوبة جمة في معالجة قضايا مرونة السوق، وإصلاح دولة الرفاه، والبطالة. وهكذا اقترحت النقابات والحكومة وأرباب العمل في ألمانيا، بصورة مجتمعة، صيغا مختلفة جذريا لـ «التحالف في سبيل الوظائف» (Alliance for Jobs) خلال فترة ١٩٩٥ ـ ١٩٩٦. وركزت النقابات على تقليص البطالة، أما الدولة وأرباب العمل فعلى تقليص الرفاه. ولا حاجة بنا إلى القول إن هذه الأطراف لم تتوصل إلى أي اتفاق، ناهيك عن إبرام عقد اجتماعي (بيسبينك Bispink ١٩٩٧).

أما النظم السياسية الأكثف نزاعا، ذات النقابات الأضعف تعاونا، مثل فرنسا، فقد فشلت فشلا ذريعا في محاولات دفع إصلاح الرفاه من فوق. وتهاوت إصلاحات الرفاه التي اقترحتها حكومة جوبيه تحت وطأة موجة هائلة من الإضرابات والاحتجاجات خلال العامين ١٩٩٥ ـ ١٩٩٦. وانتهت حكومة بيرليسكوني في إيطاليا إلى مصير مماثل في أواخر العام ١٩٩٤. فالحكومات يمكن أن تعتبر إصلاح الرفاه ضروريا، أما المواطنون والعمال المنظمون فيرفضون القبول بتقليص حقوقهم المكتسبة. وهكذا تبدو أوروبا واقعة بين مطرقة معايير التقارب للاتحاد النقدي والمنافسة العالمية، وسندان رفض سكان الدول الكبيرة التخلي عن منجزات السياسات الديموقراطية على

الصعد القومية. صحيح أن اتفاقات العقد الاجتماعي قد عادت إلى بعض أجزاء أوروبا ـ كما في فنلندا وإيرلندا والبرتغال والنرويج وأسبانيا ـ إلا أنها لم تعد إلى الدول الصناعة المتقدمة الكبرى[٢].

ولكن، خلافا لكل التوقعات، حصل استثناء في إيطاليا التي شهدت منذ مطلع عقد التسعينيات إبرام سلسلة من الاتفاقات الناجحة نسبيا، بين الصناعة والعمل المنظم والدولة، حول تحديد الأجور، والعلاقات الصناعية، وإصلاح دولة الرفاه. ويبدو أن قصة محاولة بيرليسكوني لفرض الحلول من فوق بأمر الدولة كانت استثناء، وإن كلا من اتحاد أرباب العمل، كونفندستريا Confindustria، واتحاد نقابات العمال الإيطالية، لعبا دورا بناء في إصلاح المؤسسات الاقتصادية الإيطالية. أما أن تكون إيطاليا هي المثال الذي يبرهن على إمكان تحقيق تحرك منسق للإصلاح، فتلك مفاجأة مثيرة للدهشة تماما. وهي تبرهن أن التاريخ ليس قدرا مكتوبا، وأن بوسع المجتمعات، إن توافرت شروط مناسبة، الفكاك من مسار التطور السابق. وكانت إيطاليا تبدو مادة غير موائمة تماما للتنسيق الفعال بين جماعات المصالح الاجتماعية والدولة، أو لتحرك النقابات بروح الاهتمام بالمصلحة العامة تعزيزا للإصلاح.

ويجادل لوك (Lock ١٩٩٥)، بصورة مقنعة، قائلا إن إيطاليا ليست بـ «النموذج القومي» المتماسك: فسياسات الحكومة والمؤسسات الاقتصادية وتحركات جماعات المصالح الاجتماعية تنطوي على عواقب متباينة تباينا جذريا باختلاف الوحدات الفرعية التي يتألف منها الاقتصاد. ولا يقتصر ذلك على الانقسامات المألوفة إلى إيطاليا الشمال، وإيطاليا الجنوب، وإيطاليا «الثالثة». فحتى في الشمال، كما يبين لوك، هناك نتائج متباينة جذريا في ظل الترتيبات الرسمية للملكية نفسها. وهكذا قامت شركة فيات في تورين والفاروميو في ميلانو بإعادة هيكلة قطاعاتهما في صناعة السيارات على أسس متباينة تماما، فالأولى هزمت النقابات وأقصتها، بينما الأخيرة تعاونت مع النقابات بنجاح. ويعزو لوك هذه الفوارق إلى تباين أنماط العلائق الجماعية والشبكات الاجتماعية ـ السياسية، فهذه العلائق والشبكات في تورين منقسمة على أساس استقطابات المصالح المتعارضة، لكن نظيراتها في ميلانو تعزز الصلات والاتصالات بين شتى الأطراف (١٩٩٥، الفصل الرابع). وإن التحكم الاقتصادي في إيطاليا يعتمد اعتمادا كبيرا على مثل هذه

الخصائص المحلية كما تبين شتى تجارب صناعة النسيج في براتو Prato، التي وجدت صعوبة في التكيف مع أزمة الثمانينيات، وفي بيلا Biella، التي نجحت في تطوير وتجديد نفسها (لوك، ١٩٩٥، الفصل الخامس). ويصعب الجمع بين مصالح أرباب العمل ومصالح النقابات، فهي متشظية محليا، ومتناقضة في الغالب بين مختلف القطاعات والأنظمة. زد على هذا، أن إيطاليا تميزت بوجود «دولة ضعيفة» تمسكها، وتجزئها مصالح الأحزاب، كما تميزت بحكومات ضعيفة، قصيرة العمر. وهكذا فإن المركز السياسي في إيطاليا كان شريكا متقلبا، غير فعال في المفاوضات ثلاثية الأطراف.

إن الكتابات الكلاسيكية عن التنسيق التشاركي corporatist concertation (مثل شميتر Schmitter ١٩٨١؛ وليمبروخ Lebmbruch ١٩٨٤) تحدد وجود بنية مؤسسات مختلفة عن بنية المؤسسات الإيطالية. فالتنسيق يتطلب وجود تمثيل احتكاري شديد التمركز للمصالح الكبرى، يحظى باعتراف رسمي ومكانة شبه رسمية من جانب الدولة، وقادر على التصرف كشريك منضبط لعقد المفاوضات. كما أن الدولة تحتاج إلى أن تمتلك صفقات فعالة تعرضها على جماعات المصالح المختلفة مقابل تعاون هذه الأخيرة، مما يفترض وجود درجة كبيرة من السيطرة على الاقتصاد الكبير (الماكرو) والسياسة الضريبية.

ويبين ماريو ريجيني (Mario Regini، ١٩٩٧) أن هذه السمات غائبة كليا عن إيطاليا. فلم يكن لدى الحكومات الإيطالية ما تعرضه، كما أنها كانت واقعة في فخ التنازلات المفرطة خلال السبعينيات ومطلع الثمانينيات. الواقع إن نجاح الاتفاقات خلال التسعينيات يرجع إلى زج النقابات في قلب عملية رسم السياسة ومنحها الشرعية (باكارو ولوك Baccaro & Lock، ١٩٩٧). إن النقابات الإيطالية ليست مركزية ولا معزولة عن قواعدها، لذا يصعب عقد الصفقات على مستوى القيادات، وفرضها من فوق. الحق، أن النقابات واجهت خطر التمزق بين مختلف الاتحادات (انهار تحالفها العام ١٩٨٥)، كما واجهت أزمة تمثيل بعد أن تحدتها النقابات «الذاتية» والتنظيمات القاعدية غير الرسمية، المسماة اللجان القاعدية comitati de base. غير أن النقابات استطاعت، كجزء من عملية التنسيق، أن تعيد بناء تنظيمات حقيقية في ورش العمل، وأن تستخدم هذه التنظيمات كعنصر

مساهم في عملية الحوار والتشاور الديموقراطي مع الأعضاء مما أضفى الشرعية الديموقراطية على برنامج إصلاح نظام التقاعد (باكارو ولوك، ١٩٩٦). ونجد أن التخويل والتشاور الديموقراطي في ورش العمل، لا السلطة المركزية للاتحاد النقابي، هما اللذان ساعدا على تطوير موافقة فعالية من القواعد على نتائج التحكم الاجتماعي التفاوضية. وهكذا شيدت النزعة التشاركية في إيطاليا من عناصر مختلفة، ذات نسيج ضعيف، قياسا إلى المواصفات التي وضعتها الكتابات في السبعينيات والثمانينيات في موضوع مذهب التشارك، معتمدة على تجارب بلدان مثل النمسا. الواقع إن مبدأ التشارك أنسب للاقتصاد الأكثر تنوعا، وللبنية السياسية المتناحرة، وأنسب للشروط الاقتصادية الأكثر تقلبا.

كان الاقتصاد الإيطالي ودولة الرفاه الإيطالية كلاهما في أزمة في مطلع عقد التسعينيات. لقد أتمت إيطاليا تصنيعها في عقدي الخمسينيات والستينيات مستثمرة الاحتياطيات الواسعة من اليد العاملة من الجنوب، ومستفيدة من الأجور المتدنية. وكانت النقابات في فترة ما بعد الحرب مقصاة إقصاء فاعلا عن المساومات في ورشة العمل، ولم تكن تتمتع بأي حماية قانونية، بل إن عناصر من قانون العمل الفاشي بقيت سارية المفعول حتى أواخر عقد الخمسينيات. وأخذ العمال بالثأر خلال «الخريف الساخن» في ١٩٦٨ ـ ١٩٦٩، وذلك بإشعال موجة من الإضرابات والتظاهرات وتعززت قوة العمال بفضل التحالف بين الاتحادات النقابية في العام ١٩٧٢ (زابل Sabel، ١٩٨٢). وفي العام ١٩٧٥، أرسي نظام سلم الأجور المتحرك scala mobile الذي ربط زيادة الأجر بنسبة ١٠٠٪ بمؤشر الأسعار، ثم عُمم هذا النظام من الصناعة التحويلية إلى القطاع العام، ليشبك التضخم. وابتغاء احتواء الاضطرابات العمالية للخريف الساخن، زادت الحكومة معدل التعويضات التقاعدية بنسبة ٧٤٪ من الراتب السابق، وربطت التقاعد بمؤشر الأسعار (باكارو ولوك، ١٩٩٦، ص ٧). أدى هذان الإجراءان إلى شبك صدمات التضخم بالاقتصاد. لقد بقي التضخم أعلى من المعدل الوسطي في دول السبع الكبار (G7) من العام ١٩٧٣ حتى منتصف عقد الثمانينيات (ليبلغ ذروته بنسبة ٢١,٢٪ العام ١٩٨٠، ونسبة ١٩,٥٪ العام ١٩٨١) (لوك، ١٩٩٥، الجدول (١ ـ ٤)، ص ٩). وهكذا كانت الأطراف الرئيسية الثلاثة ـ أي النقابات



وأرباب العمل والدولة ـ تسعى منذ مطلع عقد الثمانينيات إلى اتفاقية تكبح التضخم. وفي يناير ١٩٨٣ وافقت حكومة يسار الوسط على إعطاء أرباب العمل والعمال صفقات تعويض مقابل إعادة النظر بنظام «سلم الأجور المتحرك». غير أن مسعى التنسيق هذا آل إلى الإخفاق. إذ لم يكن بوسع الحكومة أن تقدم تنازلات معادلة، لأنها كانت، مرة أخرى، تواجه عجزا كبيرا في الميزانية. وإثر إخفاق جولة المفاوضات في العام ١٩٨٤، انقسم التحالف النقابي بخروج أكبر الاتحادات، وهو الاتحاد الإيطالي العام للعمل، معترضا على الصفقة. وقضى ذلك على أي أفق لإبرام عقد اجتماعي يغطي بقية سنوات عقد الثمانينيات.

انغمر الاقتصاد الإيطالي في حمأة الركود مطلع عقد التسعينيات، مع ذلك بقي التضخم البالغ ٦,٥٪ خلال العامين ١٩٩٠ ـ ١٩٩١ أعلى بكثير من التضخم لدى المنافسين الكبار مثل فرنسا وألمانيا واليابان (لوك، ١٩٩٥، الجدول (١ ـ ٤)، ص ٩). وهبطت معدلات النمو إلى ١,٣٪ العام ١٩٩١، وإلى ٠,٩٪ العام ١٩٩٢ (لوك، ١٩٩٥، الجدول (١ ـ ٦)، ص ١١). وتنامت البطالة بسرعة لتتجاوز المعدل الوسطي في الاتحاد الأوروبي. وكان الدين العام (الحكومي) الإيطالي قد ارتفع إلى ١٠٣,٩٪ من إجمالي الناتج المحلي في العام ١٩٨٧، وهذا يناهز ثلاثة أضعاف المعدل الوسطي في دول السبع الكبار (لوك، ١٩٩٥، الجدول (١ ـ ٥)، ص ١٠). لكن الدين العام ارتفع في ١٩٩٥ إلى ١٣٢,٨٪ من إجمالي الناتج المحلي، وكانت خدمة الدين العام خلال عقد التسعينيات تستهلك نحو ١٠ ٪ من إجمالي الناتج المحلي، وتصيب ميزانية الدولة بالكساح (فيرارا Ferrara، ١٩٩٧، ص ٢٣١). وعمل مزيج التضخم العالي والعجز الكبير في الميزانية على إضعاف الليرة، فاضطرت إيطاليا إلى خفض قيمة الليرة العام ١٩٩٢، مقوضة بذلك جهودها للبقاء في إطار آلية سعر الصرف الأوروبية.

مع ذلك ظلت إيطاليا اقتصادا صناعيا مؤثرا. وكما يشير لوك، فإن صورة الاقتصاد تتباين تبعا للزاوية التي يختارها المرء لتسليط الضوء عليه: «فبرغم أن الاقتصاد الإيطالي الكبير (الماكرو)، ظل ضعيفا يعاني مشاكل عدة مبهضة، فإنه ولّد، مع ذلك، معدلات مثيرة للإعجاب في النمو، والصادرات، وإنتاجية العمل، وربحية الشركات، والاستثمار الخاص في الأصول الثابتة»

(١٩٩٥، ص ١٠). وتميزت إيطاليا خلال عقد الثمانينيات بمستويات عالية من الاستثمار في المكائن والمعدات لا تضاهيها سوى اليابان من بين السبع الكبار، كما تميزت بمعدل ادخار شخصي، محسوبا كنسبة مئوية من الدخل الفائض، أعلى باستمرار من اليابان، بل هو الأعلى في دول السبع الكبار (لوك، ١٩٩٥، الجدول (١ ـ ٨)، ص ١٣، والجدول (١ ـ ٩)، (ص ١٤). وتملك إيطاليا بؤرة صناعة تحويلية كفوءة ومربحة، بعمال ذوي إنتاجية عالية وأجور مرتفعة، وبهذا المعنى فإن كلا طرفي الصناعة لهما مصلحة مشتركة في احتواء تأثير سوء إدارة الاقتصاد الكبير (الماكرو) على الأداء الاقتصادي.

واجهت إيطاليا في مطلع عقد التسعينيات ضغطا ثنائيا: الركود واشتراطات عضوية آلية سعر الصرف الأوروبية (ERM)، لتعقبها ضغوط معايير التقارب للوحدة النقدية الأوروبية (EMU). ولكن حتى لو استثنينا هذه الضغوط، فإن المالية الحكومية ودولة الرفاه كانا بحاجة إلى انتباه جاد. لم تكن دولة الرفاه الإيطالية مفرطة الاتساع بمعايير أوروبا الشمالية. فالإنفاق العام على الحماية الاجتماعية لم يزد على ٢٤,٥٪ من إجمالي الناتج المحلي العام ١٩٩٠، وهذه النسبة أدنى من معظم الشركاء في الاتحاد الأوروبي. لكن نظام التقاعد الإيطالي كان غارقا في الفوضى، ويعاني نقص التمويل، وبالتالي تتعذر إدامته. كانت الحكومات الإيطالية قد لجأت إلى تعزيز مخصصات نظام التقاعد كخيار قليل الكلفة لشراء السلام الصناعي وتهدئة جماعات المصالح المكافحة. لقد نمت مدفوعات التقاعد بمعدل وسطي بلغ ٦,٥٪ سنويا خلال الفترة ١٩٦٠ ـ ١٩٧٥، و٨,٥٪ خلال ١٩٧٥ ـ ١٩٨١ (باكارو ولوك، ١٩٩٦، ص ٦). وبدل أن تعمد الحكومات المتعاقبة إلى فرض مساهمات واقعية للضمان الاجتماعي، اختارت أن تقدم الدعم المالي لنظام التقاعد من الخزينة العامة، وأن تغطي هذه النفقات بالاقتراض. وبات مستقبل نظام التقاعد الذي يدفع من الضرائب كالحا تماما في مطلع عقد التسعينيات: فهبوط معدلات الخصوبة إلى ١,٢٦ طفل لكل امرأة، كان يهدد بتدني الفئات العمرية الناشطة اقتصاديا نسبة إلى المتقاعدين في مستهل القرن الحادي والعشرين؛ زد على هذا، أن تضافر البطالة، والتقاعد المبكر، وتأخر الدخول إلى سوق العمل، قد خفض التناسب بين العمال الناشطين والعمال المتقاعدين في الرصيد العام إلى ١,١ في العام ١٩٩٤، مقابل ٢,٦٢ العام ١٩٦٣ (باكارو ولوك، ١٩٩٦، ص ٧).



إن المشكلة في إيطاليا، على غرار هولندا، لم تكن مشكلة ضغوط دولية بقدر ما كانت مشكلة نمو نظام مدفوعات الضمان بصورة تستعصي على الإدامة، وكانت دولة الرفاه الإيطالية بحاجة إلى إصلاح، حتى لو كانت إيطاليا في حالة انغلاق تام عن العالم، وكانت ضغوط الدين العام (الحكومي) تعني اعتصار الميزانية، والتأثير (سلبا) على الخدمات العامة. غير أن الضرائب كانت عالية نسبية، ولم يكن بالوسع رفعها بسهولة من دون تقليص الطلب (فيرارا، ١٩٩٧). من هنا ضرورة إصلاح نظام التقاعد: فخفض المخصصات هو السبيل الوحيد لضبط التكاليف في المستقبل.

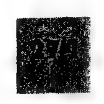
جاء انهيار النظام السياسي القديم العام ١٩٩٢، ليدعم النقلة باتجاه التنسيق الاجتماعي. وقد كسر هذا الانهيار أحزاب المحسوبية السياسية القديمة التي استعمرت جهاز الدولة وحرفته لغاياتها، مضعفة بذلك أهلية الدولة وكفاءتها وشرعيتها. كما أن ضلوع العديد من القادة الصناعيين في فضائح الفساد نزع شرعية الصناعة، لكنه عزز على الأرجح موقع ممثليها في الاتحاد الصناعي، كونفندستريا، إزاء الشركات الكبرى، في الوقت ذاته. وبرزت النقابات في هذا النظام السياسي الإصلاحي الناشئ كقوة تمثيلية نظيفة نوعا ما.

وبعد سنوات عدة من تعثر المفاوضات الثلاثية، وقع الشركاء العام ١٩٩٢، اتفاقية ألغت «سلم الأجور المتحرك»، وجمدت التساوم على الأجور للفترة ١٩٩٢ ـ ١٩٩٣. وأبرم اتفاق جديد في العام ١٩٩٣ يؤكد نهاية النظام القديم، ويصنع إطارا جديدا لسياسة الدخل والتساوم الجماعي (ريجيني وريجاليا Regini & Regalia، ١٩٩٧؛ منظمة العمل العالمية ILO، ١٩٩٥). أنشأ ذلك نظاما ثنائيا من اتفاق قومي أساسي وتساوم جماعي محلي، مما أعطى للنقابات وللشركات استقلالية أرحب. أما بالنسبة إلى رواتب التقاعد، فقد بدأ إصلاح محدود في ظل حكومة التكنوقراطي جوليو أماتو في العام ١٩٩٢، دون أن تعارضها النقابات بتحرك نضالي. وكما رأينا، فإن محاولة بيرليسكوني لفرض إصلاح أكبر في العام ١٩٩٤ انهزمت بفعل التحرك الجماهيري وانسحاب شريكه الائتلافي، عصبة الشمال، بسبب هذه القضية. كما أن اتحاد الصناعيين الإيطاليين، كونفندستريا، ضغط من أجل الحوار. وبعد سقوط حكومة يمين الوسط، بدأت حكومة لامبيرتو

ديني الحوار حول الإصلاح الذي أعطى لخبراء النقابات موقعا مركزيا في بلورة النتيجة. سعى هذا الإصلاح إلى أن يضع حدا لفوضى الصناديق وأن يحقق التكافؤ بين مختلف فئات العمال، علاوة عى تقييد المخصصات.

بعد التوقيع على الاتفاق حول التقاعد في مايو ١٩٩٥، أجرت النقابات عملية حوار ديموقراطي في ورش العمل، ثم طرحت مشروع الإصلاح للاستفتاء يومي ٣٠ مايو و١ يونيو ١٩٩٥. أسفر هذا الاستفتاء على الصعيد القومي الذي صوت فيه ٤,٥ مليون عامل، عن قبول المشروع بنسبة ٦٤ ٪ من الأصوات (باكارو ولوك، ١٩٩٦، ص ٢٣). عارضت قطاعات معينة مشروع الإصلاح، بمن في ذلك عمال المعادن وأساتذة المدارس الثانوية، أما العمال في لومباردي فإن ٥٢,٦٢٪ عارضوا الإصلاح. بينما أيده ٤٧,٣٨٪ منهم (باكارو ولوك، ١٩٩٦، الجدول ٨). إن وجود مثل هذه المجموعات الكبيرة المعارضة يكفي لتقويض كامل العملية في ظل صراع صناعي لا مركزي. مع ذلك، فإن المعارضين قبلوا الالتزام بنتيجة الحوار الديموقراطي والتصويت على الصعيد القومي، وصوتت الجمعية العامة (البرلمان) على الإصلاح ليغدو قانونا في يوليو ١٩٩٥. إن السمة الخارقة، في هذا الاستفتاء وهذا التصويت الديموقراطي وهي أنها أرست الشرعية من أسفل، لكنها دمجت القرارات على أساس قومي (عام)، مهمشة بذلك أقليات نافذة، ذاتية المصالح. واستفادت النقابات من إصلاح العلاقات الصناعية، فتمكنت بذلك عمليا من الوصول إلى كل ورش العمل الكبرى. ونفذت النقابات الاتفاق لا عن طريق احتكار التمثيل احتكارا مركزيا منضبطا، بل عن طريق المشاركة الجماهيرية. وأثبتت النقابات والعمال، بما في ذلك المكافحون من المعلمين وعمال الصناعات الهندسية في الشمال، أن بمقدورهم التصرف بروح الاهتمام بالمصلحة العامة دون إرغام.

وإذا كان بمقدور إيطاليا بكل تاريخها المعروف من النزاع الصناعي النضالي، والدفاع المكين عن الامتيازات المكتسبة، أن تحقق الإصلاح، فإن بإمكان الدول القومية الأخرى، متوسطة الحجم، أن تحذو حذوها أيضا، شريطة توافر الظروف السياسية المناسبة. ولم يكن الإصلاح في إيطاليا مجرد مسألة خفض مخصصات الرفاه، بل بالأحرى وضع الرواتب التقاعدية على أساس أكثر مساواة وديمومة.



هل يشكل الاتحاد النقدي الأوروبي خطرا على دولة الرفاه؟

إن انتقال إيطاليا إلى التعاون بين الصناعة والعمال والدولة لم يكن مسوقا بأزمة مطلع التسعينيات وحدها، بل كان مسوقا أيضا بالحاجة إلى التأهل للاتحاد النقدي. ينعم الاتحاد الأوروبي بشعبية كبيرة في إيطاليا، وهناك التزام واسع بالمضي في التكامل الاقتصادي. ولا يوجد قط ما يشبه الانقلاب على الاتحاد النقدي الأوروبي الذي طرأ في فرنسا، حيث جرى تبرير إصلاحات الرفاه المبغوضة شعبيا بوصفها ضرورة وحتمية إزاء احتدام المنافسة العالمية والحاجة إلى تحقيق الوحدة النقدية. وكما أشار رودريك (Rodrik ١٩٩٧)، فإن هذه الإستراتيجية التي يعتمدها السياسيون بإلقاء اللوم على «العولمة» في ما يرسمون من سياسات مرفوضة شعبيا، إنما تسيء إلى الانفتاح العالمي وتغذي المشاعر القومية والحمائية.

لو تركنا قضايا العولمة جانبا، فإن المشكلة أن الاتحاد الأوروبي قد خلق أوسع فضاء اقتصادي في العالم. وكما أشار شاريف في تحليله النافذ (Scharpf ١٩٩٧، وكذلك ١٩٩٦) فإن المرسوم الأوروبي الموحد (Single European Act) خلق سوقا حرة لرأس المال والعمل والسلع والخدمات، سوقا ذات حواجز داخلية أقل مما في الولايات المتحدة: ففي هذه الأخيرة ثمة حواجز كثيرة بصيغة معايير متباينة بين الولايات للإجازة المهنية مثلا. إن الولايات المتحدة دولة اتحادية، في حين أن الاتحاد الأوروبي ليس بدولة. ويؤدي الاتحاد الأوروبي بعض وظائف الحكم والتشريع، وله الأولوية في هذه الشؤون على الدول القومية، ولكنه لا يؤدي وظائف أخرى. ولا يزال توفير الرفاه من امتيازات الدول القومية.

إن النقطة الأساسية التي يثيرها شاريف هي أن الاتحاد خلق سوقا ذات مجال لا تتناسب سعته مع طرائق التحكم بعواقبه. ويجادل قائلا إن حركة رأس المال والعمل الماهر يعني أن ارتفاع الضرائب على مداخيل رأس المال، وارتفاع مدفوعات أرباب العمل لصناديق الرفاه، وارتفاع الضرائب على مداخيل العمال الماهرين المتحركين، في إطار دول قومية محددة، سوف ينزع إلى تحفيز الشركات والمستخدمين على الفرار[٤]. إذ يستطيع هؤلاء أن ينتقلوا



إلى موضع آخر لينعموا بمزايا السوق نفسها. وإن من شأن ذلك أن ينزع إلى توليد منافسة بين الدول حول الضوابط، كما هي الحال في الولايات المتحدة، ولكن من دون وجود إمكان لسياسات تعويضية على الصعيد الأوروبي. ولسوف تتكيف الدول القومية لهذا الواقع، فتشرع في خفض مخصصات الرفاه والضرائب لكي تعزز قدراتها التنافسية إزاء الدول الأخرى في الاتحاد الأوروبي. حقا، إن بوسع المرء أن يقول إن عملية التنافس على الضوابط قد بدأت أصلا، حيث إنها كانت إستراتيجية صريحة لحكومة تاتشر التي وضعت توقيعها على «المرسوم الأوروبي الموحد». فلقد سعت بريطانيا، في ظل حكومة المحافظين، وفي ظل حكومة توني بلير أيضا كما يبدو، إلى التنافس على اجتذاب الشركات على أساس مرونة سوق العمل وخفض الضرائب على رأس المال كما على المستويات العليا من الدخل.

ولكن ينبغي أن يكون جليا أن عملية التنافس على خفض الضوابط ذات إمكانات محدودة بالنسبة للدول المتقدمة في الاتحاد الأوروبي. فالاتحاد يتألف من دول ذات مستويات متباينة من نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي: فالسويد لا يمكن حتى أن تأمل في منافسة البرتغال على إستراتيجية خفض الكلفة، ناهيك عن منافسة الأعضاء المحتملين الجدد في الاتحاد مثل بولندا. لقد تخيل القادة النقابيون والسياسيون الديموقراطيون الاجتماعيون، في عموم الاتحاد حتى منتصف عقد التسعينيات، أن بمقدورهم بناء «أوروبا اجتماعية» جديدة. وكانوا يرون أن في مقدور أوروبا أن تقوم مقام حصن يدرأ ضغوط المنافسة العالمية. وأن أوروبا سوف تطور سياسات رفاه مشتركة داخلها، وأنها ستكون على قدر من الضخامة وقدر من القوة الاقتصادية يكفيان لصد الضغوط من خارجها، مهددة بفرض العقوبات التجارية على «إلغاء الرفاه الاجتماعي» ومن الواضح تماما أن هذا الاعتقاد وهم باطل، ليس بسبب الأسواق الكونية، بل لأن معمار أوروبا نفسها قد شيد من دول متنافسة ذات مستويات متباينة جدا من الثروة ومخصصات الرفاه. ولم يكن من السهل تحقيق انسجام أوروبا في «اتجاه صاعد» من ناحية مدفوعات الرفاه، اللهم إلا على حساب مقادير هائلة من ضرائب إعادة التوزيع، لضخ المنافع من الشمال إلى الجنوب ومن المركز إلى الأطراف. ولكن يصعب مواصلة مثل هذه السياسات داخل الدول القومية، كما يبيّن لنا مثال إيطاليا، ناهيك فيما بين

هذه الدول. وإن كان ثمة انسجام يتحقق، فهو من نمط الحد الأدنى. وهكذا نرى أن «الفصل الاجتماعي» الأوروبي هو وثيقة مرجعية عن حقوق العمال، لكنه يحرص على أن يتحاشى توصيف المعايير الأوروبية لمدفوعات رفاه أساسية مثل رواتب التقاعد أو تعويضات البطالة. ومثلما يتعذر توحيد المعايير الاجتماعية على مستوى أعلى، يتعذر توحيدها على مستوى أدنى، لخلق قاعدة مشتركة تخدم بمنزلة ساحة لعب مستوية لأجل التنافس. ولكن حتى لو كان ذلك هو الهدف المبتغى، فإن مشكلة الانسجام، كما يشير شاريف، تزداد تعقيدا نظرا لأن الافتراق أو التباين لا يقتصر على مستويات تمويل الرفاه، بل يتعداه إلى نوع مشاريع خدمات الرفاه المعروضة، وطرق تمويل هذه المشاريع. وإن تحقيق الانسجام، في مستوى أعلى أو أدنى، يتطلب خلق دولة فيدرالية يكون الرفاه أحد اختصاصاتها الجوهرية.

ولكن هذه الدولة الفيدرالية، لا هي وشيكة، ولا يرجع أن تحظى بشرعية جمهور الدول القومية الأوروبية. والسؤال هل ستضمحل دول الرفاه القومية في ظل غياب مثل هذا الانسجام؟ يرى شارب أن مأزق التحكم هذا خطر على الديموقراطية. إذ يمكن للناخبين الفرنسيين أن يختاروا صراحة الحفاظ على دولة رفاههم، بينما قد تكون الحكومة الفرنسية عاجزة عن الإبقاء عليها. ويقول شاريف إن المجتمعات القومية والاتحاد الأوروبي ككل يمتلكون حقا خيارات مهمة للحفاظ على دول الرفاه الواسع، حتى لو أصبح فرار رأس المال خطرا داهما. ويقدم شاريف سلسلة اقتراحات للإصلاح القومي المنسق مع الإجراءات الأوروبية.

ويقول، أولا - كما رأينا في حالة الدانمارك - إن دولة الرفاه الممولة من الضرائب، وخاصة الضرائب على الاستهلاك مثل ضريبة القيمة المضافة (VAT)، أكفأ في احتواء فرار (الرساميل والعمل الماهر) من نظم الرفاه التي تستمد جزءا أساسيا من تمويلها من الشركات والرواتب، وتعطي للعمال مخصصات حسب نوع العمل. ويقول، ثانيا، إن على الدولة أن تقضي بأن يتولى كل القادرين على الدفع أمور التأمين الصحي وكل أنواع الحماية من المخاطر الاجتماعية، وأن تدعم أقساط تأمين الفقراء العاجزين عن سداد التأمين. ثالثا، إن الاتحاد الأوروبي يستطيع أن يتجنب البديلين المرفوضين: أما المستويات الحالية العالية من البطالة أو انتشار أجور الفقر على نطاق واسع، كما في

الولايات المتحدة، إذا ما تبنت الدول الأعضاء صيغة ما من دخل المواطن، اعتمادا على الدعم الضريبي، تسمح بخلق فرص عمل منخفضة الأجر من دون العواقب الكلية للفقر أو اللامساواة في الدخل. ويقول رابعا، إذا كانت المداخيل المستمدة من رأس المال خاضعة لضريبة مخففة، فإن العدالة تقتضي بأن يبدأ العمال بالإفادة من ذلك أيضا. ويدعو شاريف إلى تطوير توزيع الأسهم كجزء من الدخل، بحيث إذا نمت أرصدة أرباب العمل، أمكن للعمال الحصول على جزء من مداخيلهم على الأقل من فوائد الأسهم. ويقول، خامسا، صحيح أن الدول الأعضاء لا تستطيع تحقيق الانسجام في المداخيل بين شمال أوروبا وجنوبها، إلا أنها تستطيع، على الأقل، أن تبرم عقدا بألا تخفض نسبة ما تنفقه من إجمالي الناتج المحلي على الرفاه دون المستوى الوسطي للبلدان ذات الدخل القومي المتماثل. أخيرا، يثير شاريف القضية التالية، وهي: إذا أراد المواطنون، والعمال والنقابات، تجنب سياسة التنافس بين الدول من ناحية خفض الضرائب وخفض مدفوعات الرفاه، فإن عليهم تقبل الحاجة إلى زيادة ربحية الأعمال. ويدعو شاريف إلى سياسات صناعية وعلاقات صناعية وإصلاحات لسوق العمل تفضي جميعا إلى رفع الإنتاجية والربحية.

إن هذه الاقتراحات معقولة في إطار تحليل الاحتمال الأسوأ، اعتمادا على فرضيات نظرية الخيار العقلاني. إن مصلحي الرفاه تبنوا الكثير من اقتراحات شاريف على نطاق واسع، وهي جديرة بذلك حتى لو ثبت أن التنافس على تقليص الضوابط ليس بالخطر الداهم[٥]. إن السجالات الداعية إلى ضمان شكل ما من دخل الحد الأدنى واسعة الانتشار. وعلى سبيل المثال، دعا أحد الكتّاب (هيرست Hirst، ١٩٩٣، ١٩٩٨ـ ب) إلى ضمان دخل المواطن لكي يؤدي من بين أمور أخرى، إلى تعزيز العمالة منخفضة الأجر من دون عاقبة الفقر. وهذا جزء من إستراتيجية أوسع لإصلاح الرفاه المترابط الهادف إلى درء تحاشي الضريبة والهرب إلى تأمين الرفاه بالوسائل الخاصة، وذلك بتحويل المواطنين الأفراد إلى مالكي حصص stake - holders مع قدر معقول من السيطرة على كل من السياسات والموارد. وأن الإصلاحات التي تمنح المواطنين القدرة الفردية على تحديد حزمة الخدمات التي يتلقونها كي تلائم حاجاتهم، واختيار مجهزي الخدمات، علاوة على السيطرة الجماعية على محتوى الخدمات، هي وحدها الكفيلة بأن تقودهم إلى أن يتماثلوا مع دولة الرفاه، وأن يبدوا الاستعداد التام لأن



يدفعوا لها. وإن الطريق إلى تحقيق ذلك يكمن في إرساء الرفاه على قاعدة مخصصات عامة (حكومية) تتولى توزيعها اتحادات رفاه طوعية، ذاتية الحكم. وإن إيجاد نظام يوفر حدا أدنى لائقا ولكنه يعطي الميسورين خيار الزيادة عليه بخدمات يختارونها بأنفسهم، هو وحده الكفيل بالحفاظ على التضامن الاجتماعي ومنع انقسام الرفاه إلى خدمات خاصة قائمة على التأمين، وشبكة ضمان حكومي ممولة من الضرائب يدفع لها الجميع ولا يستخدمها إلا اليائسون. إن دول الرفاه تتعرض لاعتراضات شديدة على التكاليف وأنماط الخدمات وذلك لطائفة متنوعة من الأسباب، منها: شيخوخة السكان، ارتفاع معدلات تفكك العوائل، ارتفاع تكاليف وتعقيدات الرعاية الصحية، وازدياد تنوع الخدمات وتخصصها المهني، لكن انفتاح الاقتصاد القومي على الصدمات الخارجية لا يندرج بينها كسبب رئيسي، ولا كعامل جديد. ولا يجوز اعتبار الضغوط لإصلاح الرفاه رديفة للعولمة، برغم أن الإصلاحات يمكن أن تسهم في تخفيف أثر الضغوط التنافسية والصدمات الاقتصادية الخارجية.

إن تحليل الاحتمال الأسوأ يبرهن أن دول الرفاه لا تزال تملك خيارات عدة، دون أن يعني ذلك أن الاحتمال الأسوأ سيحصل. فهرب رأس المال على أيدي أرباب العمل الكبار ليس بالظاهرة واسعة الانتشار. ذلك أن شاريف يكتب في ظل فزع ألمانيا. فأمثلة الانتقال إلى الجمهورية التشيكية صدمت ألمانيا باعتبارها البلد الذي تمتلك فيه أوساط المصارف والشركات تقاليد توجه قومي راسخ. ويبدو أن المخاوف من ضياع القدرة التنافسية اشتدت في ألمانيا بفعل الركود، مما جعل مطلقي الخطب النارية المنبهة للمخاطر، مثل مارتن وشوما (Martin&Schumann، ١٩٩٧) أصحاب أفضل الكتّاب مبيعا. إن مثل هذه المخاوف مرشحة للتبدد بمجرد بروز الدليل على تعافي ألمانيا. إن المؤمنين بهجرة رأس المال قد يدهشون حين يرون أن المواقع الهامشية مثل المملكة المتحدة، التي اعتمدت على انخفاض تكاليف الأجور، هي التي عانت معاناة كبيرة عندما ألغت الشركات الكورية الجنوبية استثماراتها، وانتقلت شركات مثل سايمنز من شمال شرق إنجلترا، لتتوجه إلى مصانع أساسية في أوروبا.

زد على هذا، أن انتشار تبني العقد الاجتماعي في أوروبا، من فنلندا إلى البرتغال، يبين أن كلا من الحكومات والشركاء الاجتماعيين، يدركون تماما الحاجة إلى ضبط التضخم وتكاليف الأجور كجزء من إستراتيجية الحفاظ على

قدرة التنافس السعري، وتعزيز ربحية الشركة. وبدأت صيغ العقد الاجتماعي هذه بإطلاق أدب جديد من التعليق والتحليل (فايرتاج وبوشيه Fajertag&Pochet؛ رودس Rhodes ١٩٩٦، ١٩٩٧). ويرى رودس (١٩٩٧)، في أسطع مثال على تواصل هذا التحليل الجديد، أن مثل هذه العقود الاجتماعية ما هي إلا أمثلة على «نزعة تشاركية تنافسية» جديدة تستهدف بالأساس تعزيز القدرة التنافسية العالمية. أما هدف «النزعة التشاركية» القديمة فهو تقاسم أهداف المساواة وإعادة التوزيع الاجتماعية. لعل تمييز رودس هذا مغال بعض الشيء، ويمكن للمرء أن يثير التساؤل عن مدى صحته: فإستراتيجيات النزعة التشاركية القديمة كانت تتخذ من إدارة الاقتصاد القومي الكبير (الماكرو) هدفا رئيسيا لها، وتعنى بوجه خاص بالحفاظ على القدرة التنافسية العالمية. وعلى سبيل المثال، كانت سياسة تضامن الأجور في السويد مصممة صراحة لتعزيز القدرة التنافسية للبلاد، بدفع الشركات الأضعف كفاءة نحو تعزيز إنتاجيتها، والسماح للشركات الكفوءة بالحصول على أسواق تصدير وإعادة استثمار الأرباح العالية المستبقاة (مارتن ١٩٩٥). أما الجديد في التساوم التشاركي على الصعيد القومي فهو أن الحكومات التي تعاني مصاعب مالية ومجالا محدودا للاقتراض لا تستطيع أن تقدم سوى حقوق ومخصصات أقل مقابل التزام العمال وأرباب العمل بمثل هذه السياسات. وما تستطيع أن تقدمه الحكومات للعمال هو إعطاؤهم صوتا وقدرة على صوغ سوق العمل وسياسات الرفاه. إن القدرة على المشاركة في تحديد طرق إنجاز مثل هذه التغييرات، حتى لو كانت في إطار خفض مدفوعات الرفاه، كما حصل عند إصلاح النظام التقاعدي الإيطالي، تمنح نقابات العمال مزية ملحوظة.

إن وجود وانتشار صيغ العقد الاجتماعي في أرجاء أوروبا قد يبدو كأنه يوفر الإمكان لآلية بديلة تحتوي التضخم، وتخفف الحاجة إلى ذلك النوع من سياسات «النقد المستقر» المكافحة للتضخم في الاتحاد الأوروبي، في إطار الإطلاق الناجح للعملة الأوروبية، اليورو. لكن الخطر يكمن في أن مثل هذه العقود الاجتماعية، المقترنة بالصلاحية المقيدة للمصارف المركزية الأوروبية، ستفعل العكس تماما. إن كل دولة تتنافس مع الدول الأخرى في كبح الأجور يمكن أن تقود إلى تثبيت وتقوية السياسة النقدية المنحازة إلى الانكماش. وإن كل دولة تتنافس مع غيرها لخفض كلفة الأجور والسعي لتعزيز أداء صادرات

وربحية شركاتها هي، سوف تنزع إلى أن تقيد الطلب دون المستوى اللازم لاحتواء الضغوط التضخمية المتسارعة. وإن تعميم «نزعة التشارك التنافسية» سيفضي إلى رابحين وخاسرين، ولا يمكن أن يشكل إستراتيجية ربح لكل الأطراف. وكما يشير مارتن بملاحظات استفزازية:

> «إن المرحلة القادمة من التكامل الأوروبي... عالقة في صيغة مؤسساتية خاصة شيدت الأصل على قاعدة اقتصاد كبير (ماكرو) مستقر السعر. وهذا في الأساس هو السبب الذي يجعل صيغ العقد الاجتماعي عاجزة عن فعل أي شيء في الإطار التاريخي الحاضر، عدا إعادة توزيع العمل. ولكن لا يتوهمن أحد أن تلك هي وسيلة لتقليص البطالة» (١٩٩٧، ص ٤١).

إن سياسة الاقتصاد الكبير (الماكرو) لا تزال تحتفظ بموقعها، ولم تتلاش بفعل الانفتاح العالمي أو حركة رأس المال. ويوجه تون نوترمانز Ton Notermans، ١٩٩٧) نقدا كاسحا لفكرة أن نمو الأسواق المالية الكونية وإلغاء الضوابط على تبادل العملات، يفرضان كوابح أساسية على السياسات التي تستهدف النمو، ويعملان لمصلحة سياسات كابحة على صعيد الاقتصاد الكبير (الماكرو). (انظر أيضا: نوترمانز ١٩٩٣). ويقول نوترمانز: إن التاريخ لا يزكي هذا الادعاء. ويمضي إلى القول إن إلغاء الضوابط عن تبادل العملات، وتبني السياسات النقدية في عدد من البلدان الأوروبية منذ منتصف عقد السبعينيات حتى مطلع عقد الثمانينيات، لم يكونا نتيجة ضغوط خارجية، بل كانا يرميان إلى القضاء على التضخم المحلي. وإن العمالة الكاملة وشحة أسواق العمل خلال عقدي الخمسينيات والستينيات، أدت إلى أجور محفزة للتضخم، كما أدت إلى شبك صدمات التضخم الخارجية. وما كان في مقدور أي اتحاد نقابي أن ينفذ تنفيذا موثوقا ذلك النوع من السياسات القادرة على احتواء مثل هذه الضغوط، طوال عقد أو أكثر. وإن خطأ بلدان التوجه نحو التصدير، مثل السويد، يكمن في الإصرار على مواصلة سياسات الإنعاش في إطار نقلة عامة تبتعد عن سياسات الاقتصاد الكبير (الماكرو) التي تعطي الأولوية للنمو. إن تحليل نورمان هذا يشكل هجوما ماحقا على القدرية الليبرالية وأوهام الديموقراطية الاجتماعية، على حد سواء، وخاصة الهجوم على الاعتقاد بأن جمع سياسة التقييد النقدي بسياسات تدعيم العرض لتحسين التدريب ومرونة العمل، سوف يضمن النمو المستديم طويل الأمد. إن هذه الاعتقادات الآن من

العقائد الجامدة (الدوجما) عند الديموقراطيين الاجتماعيين السابقين، في أرجاء أوروبا. كما يبين تحليل نوترمانز أيضا أن عنصرا حاسما للإفلات من سياسات التقييد هو الاستقلالية في سياسة معدل الصرف، المقترنة بخيار تخفيضات مناسبة وحصيفة في قيمة العملة، لتجلب الاستقرار للاقتصاد بمستوى تنافسي أفضل.

إن المشكلة في موقف نوترمانز، في إطار الاتحاد النقدي الأوروبي EMU، أن اليورو سوف يحرم الدول الأعضاء من هذا الخيار. وهذا يعني ضرورة إعادة النظر في صلاحية البنك المركزي الأوروبي لانتهاج سياسات أكثر توجها للنمو بمجرد أن تتوطد مواقع العملة الجديدة. وعندئذ يتوجب على الاتحاد الأوروبي أن يسعى إلى احتواء التضخم عن طريق عقود اجتماعية منسقة في الدول الأعضاء. وأن يستعيض عن النزعة التشاركية التنافسية بتنسيق التفاهم بين الشركاء الاجتماعيين كذراع للسياسة الأوروبية. غير أن تنسيق التفاهم هذا مهمة عسيرة في ضوء الفوارق الجذرية في الأداء الاقتصادي، وفي ضوء الفوائد الفعلية المستمدة من الركوب المنفرد كإستراتيجية قصيرة الأجل. مع هذا، فإن السياسة الموجهة للنمو مرشحة للتعثر إن فشل عدد كبير من الدول في احتواء التضخم المحلي.

يبيّن هذا أن الاتحاد الأوروبي قد فشل، ولا يزال، في تطوير تقسيم عمل فعال في التحكم الاقتصادي بين الدول الأعضاء ابتغاء إدارة اقتصاد قاري النطاق إدارة ناجحة. سوف نعود إلى هذه النقطة في الفصل الثامن. ولا يمكن للاتحاد أن يحتوي الضغوط التضخمية الحالية إلا بوضع البنك المركزي الأوروبي فوق السياسة الديموقراطية، وإعطائه صلاحية التقييد كجزء من دستوره. إن النتيجة ستكون، لا محالة، نموا متدنيا وبطالة عالية. ولما كانت البدائل غائبة، فإن سياسات الرفاه لدى الدول الأعضاء سوف تضطر إلى التكيف مع هذا النظام. ولسوف يعمل ذلك في مصلحة تلك الدول التي تمتلك طاقات تضامن أعلى نسبيا، ومؤسسات رفاه أرسخ. أما الدول التي لا تمتلك مؤسسات رفاه راسخة، فإن هذا سيعمل لمصلحة ذلك البعض منها، الذي يمتلك الوسائل السياسية للتطوير والإصلاح، في الاتجاهات التي أشار إليها شاربف. إن العولمة لم تقض على مجال الرفاه الواسع، وتمتلك الدول، حتى في إطار كوابح الاتحاد الأوروبي، خيارات واضحة طالما توافرت على الوسائل السياسية.



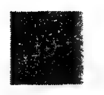
7 نظرة عامة على قضايا التحكم الاقتصادي

يركز هذا الفصل على آليات التحكم الاقتصادي القائمة حاليا في الاقتصاد العالمي. كما يعاين ممكنات تعزيز التحكم الاقتصادي مستقبلا، وخاصة التحكم في أسواق المال العالمية. أما الجوانب السياسية الأعم للتحكم الاقتصادي واستمرار دور الدولة القومية في آليات الضبط هذه، فلسوف تكون موضع الدراسة في الفصل التاسع. أما هنا، فنبدأ بعرض المستويات الخمسة التي يمكن للتحكم أن يعمل فيها، ابتداء من الاقتصاد العالمي، وانتهاء باقتصادات الأقاليم داخل الدول القومية. ونحاجج هنا قائلين إن هناك إمكانات، في كل مستوى من هذه المستويات، لتعزيز نطاق التحكم وتطوير آليات ضبط أكثر فاعلية. أما المستويات الخمسة فهي:

«إن التعددية التي تتيح مجالا مستمرا لمختلف النماذج القومية، ضرورة حيوية للتعاون العالمي في مجال التحكم».

المؤلفان

١ ـ التحكم عن طريق الاتفاق بين الكيانات السياسية الكبرى، وخاصة الثلاث الكبار G ٣ (وهي أوروبا واليابان وأمريكا الشمالية) لاستقرار معدلات صرف العملة وتنسيق



السياسات المالية والنقدية، والتعاون للحد من صفقات المضاربة المالية قصيرة الأجل.

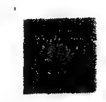
٢ ـ التحكم من خلال قيام عدد كبير من الدول بإنشاء هيئات عالمية لضبط بُعد معين من النشاط الاقتصادي، مثل منظمة التجارة العالمية WTO ، التي تراقب استقرار الجات GATT، أو سلطات أخرى ممكنة لمراقبة الاستثمار الأجنبي المباشر والمعايير البيئية المشتركة.

٣ ـ التحكم في مناطق اقتصادية شاسعة بواسطة كتل التجارة والاستثمار، مثل الاتحاد الأوروبي EU، ونافتا NAFTA. إن هاتين الكتلتين تمتلكان قدرا من الضخامة يكفي للسعي إلى أهداف اجتماعية وبيئية على نحو لا قبل للدولة القومية متوسطة الحجم بتحقيقه منفردة. وتستطيع هاتان الكتلتان فرض معايير دنيا كافية على سياسات سوق العمل أو أشكال الحماية الاجتماعية. وتؤلف هاتان الكتلتان سوقا ضخمة تكفي بذاتها لصد أي ضغوط كونية، لو شاءت.

٤ ـ التحكم عن طريق السياسات المتبعة على الصعيد القومي، التي توازن التعاون والتنافس بين الشركات والمصالح الاجتماعية الكبرى، مولدة بذلك تنسيقا اقتصاديا شبه طوعي، ومعونة لتوفير بعض المدخلات inputs الأساسية مثل البحث والتطوير R & D، وضبط المالية الصناعية، والتسويق العالمي، وضمانات للمعلومات والتصدير، والتدريب، إلخ، فتعزز بذلك الأداء الاقتصادي القومي وترسخ الصناعات المقيمة على الأرض القومية.

٥ ـ التحكم عن طريق السياسات المتبعة على صعيد الأقاليم المحلية، لتقديم الخدمات الجماعية إلى المناطق الصناعية، فتزيد بذلك قدرتها التنافسية العالمية، وتوفر لها قسطا من ا لحماية بوجه الصدمات الخارجية.

إن هذه المستويات الخمسة تعتمد اعتمادا متبادلا فيما بينها إلى درجة كبيرة. فالتحكم الفعال في النشاطات الاقتصادية يتطلب توافر الآليات على كل المستويات الخمسة، حتى لو كانت أشكال الضبط وطرائقه في كل مستوى مختلفة عن غيرها. وهكذا فإن أشكال التنسيق بين أسواق المال العالمية تختلف تماما عن عمليات الموازنة بين ا لتعاون والتنافس في قطاعات صناعية محددة على مستوى الأقاليم المحلية. إن زبدة هذا الاعتماد المتبادل بين المستويات الخمسة تكمن في أن الاقتصادات القومية والإقليمية المحلية التي



لا تخضع لوسائل مناسبة من الضبط لن تستطيع الانتفاع من اتساع التحكم الاقتصادي العالمي، مثل الاستقرار الفعال لأسواق المال العالمية وإدارة التجارة العالمية عن طريق الاتفاقات العالمية وممارسات الكتل التجارية فوق القومية. غير أن الاعتماد المتبادل نسبي على أي حال: فوجود آليات قوية للتحكم القومي والإقليمي المحلي يمكن أن يعوض عن التقلبات القائمة على المستوى العالمي، وأن يوفر الضمانة لاقتصادات معينة من مغبة الصدمات الناشئة عن ضعف التحكم في الأسواق العالمية. ولسوف نرى في موضع لاحق من هذا الفصل أن الاقتصادات القومية والإقليمية المحلية لا تزال مهمة.

يبدأ هذا الفصل بالتركيز على المستويين الأول والثاني، ثم ينتقل إلى معاينة المستويين الرابع والخامس. أما المستوى الثالث فلسوف نتناوله في الفصل الثامن عموما، حين ندرس الاتحاد الأوروبي بوصفه الكتلة التجارية الأكثر تطورا من ناحية المؤسسات. إن المستويين الأول والثاني، والمستويين الرابع والخامس، على التوالي، مستويات متداخلة تداخلا وثيقا كأزواج مترابطة. ونبدأ ببحث العلاقة بين اقتصادات الثلاث الكبار G ٣، والسبع/ الثماني الكبار G7/8 [1]، ثم ننتقل بعد ذلك إلى المستوى الثاني، أي الطيف الواسع من البلدان المجمعة في مؤسسات تشكلت لإدارة جوانب من الاقتصاد العالمي. وعلى الغرار نفسه، يتوقف التحكم الإقليمي المحلي الفعال، عند المستويين الرابع والخامس، على سياسات الدول القومية، ودرجة إقرارها بالحاجة إلى معرفة محلية فعالة لتطوير التنسيق والتعاون بين الشركات والأطراف الاقتصادية الفاعلة بصورة أعم.

هناك نقطة مركزية في محاجتنا، تنطبق على كل المستويات الخمسة، وهي أن نجاح اقتصادات السوق في الأداء الفعال، تلبية للآمال الكبيرة لطائفة واسعة من الفاعلين الاقتصاديين، يقتضي التحكم المناسب في هذه الاقتصادات. فالأسواق لن تكون وسيلة فعالة لتوزيع الحصص الاقتصادية إلا إذا ضُبطت الشروط التي تعمل هذه الأسواق في ظلها. وإن درجة هذا التحكم، والآليات الخاصة لتحقيقه تتباين بتباين طابع ونطاق الأسواق المعينة. وإن معظم الأسواق بحاجة إلى أن تؤطر بمحيط من مؤسسات اللاسوق الاجتماعية والآليات الناظمة، إن أُريد لهذه الأسواق أن تثمر نتائج فعالة. إن هذا التطويق الاجتماعي للأسواق معقد، وهو يتغير بتغير الظروف

الاقتصادية، ولا يخضع بالتالي لنظرية عامة، أنيقة وبسيطة، وإن الأفكار التي تشرحه بحاجة إلى مراجعة دائمة لمواجهة الظروف المتغيرة. وإن دعاة الليبرالية الاقتصادية الجامدين (الدوجمائيين) ينكرون ضرورة مأسسة السوق. وهم يستخدمون نظرية عامة، أنيقة وبسيطة، عن الأسواق، ليذودوا عن تحرير الأسواق من تدخلات المؤسسات الاجتماعية الأخرى. إن البيوع والشراءات، في نظر الليبراليين الاقتصاديين، تقوم في ذاتها وبذاتها بوظيفتها كآلية فعالة للتنسيق الاقتصادي. المشكلة أن اللبرلة المتعمدة للعلاقات الاقتصادية العالمية منذ عقد السبعينيات خلقت، كما يبدو، أمرا واقعا لمصلحة دعاوى الليبراليين الاقتصاديين. وأدى ذلك، إلى شيوع الاعتقاد بأن الأسواق الكونية عصية على التحكم. وسوف نرى فيما بعد، أن الحال أبعد ما تكون عن ذلك، وأن بنى التحكم العام (الحكومي) بالأسواق قد شيدت، أو أُبقيت، على المستوى العالمي حتى في فترة الهيمنة الإيديولوجية لليبرالية الاقتصادية.

غير أن المفاهيم الموائمة للتحكم الاقتصادي القادر على تشخيص المستويات الخمسة المتداخلة للنشاط، ابتداء من أسواق العالم وانتهاء بالأقاليم المحلية، لم تبدأ بعد بالتطور. من أسباب ذلك، أن أفضل الأفكار الوطيدة عن التحكم في الأسواق وتطويقها اجتماعيا، نعني نظرية «الاقتصاد المختلط»، قد تبلورت أصلا لإدارة الاقتصاد على المستوى القومي. وإننا لنحتاج إلى نظرية مكافئة جديدة، تدرك أن بعض الجوانب الأساسية من النشاط الاقتصادي لم تعد، بعد، خاضعة للسيطرة القومية المباشرة، وأن تغير البيئة العالمية يستلزم إستراتيجيات ومؤسسات تحكم جديدة. إن مفهوم تعدد مراكز الضبط الاقتصادي، المعتمد على عدد من بؤر التحكم وآليات ناظمة عدة ، هو الخلف الضروري لمذاهب إدارة الاقتصاد القومي التي تطورت في عقد الثلاثينيات، ووضعت موضع التطبيق في عدد من الاقتصادات المتقدمة بعد العام ١٩٤٥.

لا نقصد بذلك القول إن ممارسات إدارة الاقتصاد القومي ما بعد العام ١٩٤٥ كانت خلوا من أي محتوى عالمي. غير أن المؤسسات العالمية، الملائمة والمكملة للحقبة التي كانت إدارة الاقتصاد القومي فيها هي الشكل الطاغي للضبط، كانت تتركز على إدارة العلائق متعددة الأطراف بين الاقتصادات الكبرى المتقدمة، وأن هذه المؤسسات بحاجة إلى إعادة نظر

وتكييف. ويبقى أن ننتظر لنرى إن كانت مثل هذه الصيغة الجديدة متعددة المراكز للاقتصاد المختلط ستظهر أم لا. أما الآن فننتقل إلى معاينة التحكم العام في الاقتصاد العالمي كما هو قائم حاليا.

التحكم في أسواق العالم

ما الآفاق الراهنة لنشوء بيئة اقتصادية عالمية أكثر انتظاما في العلائق بين أسواق العالم وبلدانه وكتله التجارية؟ أشرنا في الفصل الثاني إلى أن هناك قدرا كبيرا من التقلبات المتفجرة، والغموض المتزايد في الاقتصاد العالمي قياسا إلى استقرار الفترة من العام ١٩٥٠ حتى العام ١٩٧٢. لكن ليس من المحتوم أن تكون الميول الضارة التي تولد هذا الغموض ثابتة وقوية. وأن الميول المضادة موجودة: فمثلا إن تدشين النظام النقدي الأوروبي، وخاصة آلية سعر الصرف ERM التي يحتويها، في العام ١٩٧٩، أدى في البداية إلى خفض درجة تقلبات أسعار صرف عملات الدول الأعضاء. كما أدى أيضا إلى بعض التقارب في الشروط النقدية الأساسية. وبرغم أن ضغوط السوق قوضت النظام النقدي الأوروبي إلى حد كبير في أواخر ١٩٩٢ ومطلع ١٩٩٣، فإن الاتحاد الأوروبي لا يزال يمثل حلبة استقرار ممكن بالنسبة للاقتصاد العالمي ككل، كما بالنسبة للدول الأعضاء. ومن شأن هذا الإمكان أن ينضج بعد دخول اليورو عقب العام ١٩٩٩. أضف إلى ذلك أن نظام قمة السبع/الثماني الكبار لتنسيق السياسة قد أصاب بعض النجاح، وخاصة في أيامه الأولى كما في العام ١٩٩١. (آرتيس وأوستري Artis & Ostry، ١٩٨٤، بونتام وباين Puntam & Bayne، ١٩٨٧).

لقد كانت هذه الأمثلة على التنسيق العالمي للسياسة محدودة النطاق حتى الآن. فقد اقتصرت أساسا على قضايا السياسات النقدية. لكن السنوات الأخيرة شهدت إضافة قضايا الرقابة (إن لم تكن الإدارة المنسقة الفعلة) على بعض المتغيرات الفعلية كمعدلات النمو، إلى جداول عمل هيئات مثل قمة السبع الكبار. غير أن «الرقابة» لا تزال بعيدة تماما عن التعاون الفعال لتغيير السياسة. وعلى العموم فإن كل واحد من بلدان السبعة الكبار بقي يسير في طريقه الخاص حيال قضايا السياسة الاقتصادية المحلية، كما أن الافتراق بين فلسفاتها ومقارباتها الأساسية برز بجلاء خلال السنوات

العشر أو الخمس عشرة الأخيرة. وقد ثبت ذلك أيضا بالتفارق الأخير بين دورات cycles الأعمال في البلدان المتقدمة، الذي أشرنا إليه في الفصل الثاني. ولا يجوز لنا التقليل تماما من شأن محاولات التنسيق المحدود في مجال سعر الصرف والسياسة النقدية، ولكن لا تجوز أيضا المغالاة في أهمية هذه المحاولات أو نجاحها.

إن المشكلة التي تعيق اتساع التعاون في الوقت الحاضر هي افتراق المصالح الذي لايزال يميز الاقتصاد العالمي، حيث لا تزال الدول القومية الكبرى في البلدان المتقدمة والكتل التجارية الناشئة هي الأطراف المهيمنة، خلافا لمزاعم المتحمسين للعولمة. وإن اختلاف الظروف الاقتصادية الأساسية للاقتصاد الياباني عن الاقتصاد الأمريكي ينبغي أن تشهد، إن لم يكن على شيء فعلى افتراق المصالح الذي يحد من التعاون الإيجابي الفعال بين حكومتي البلدين.

لا نقصد بذلك القول إن الانعدام التام للتعاون سيتطور بين الأطراف الرئيسية في الاقتصاد العالمي، بل إن القول إن الاحتمال المرجح هو، إما أن طبيعة التعاون ستكون ذات حد أدنى - أي التعاون لإدارة الأزمات العالمية الدورية - وإما أن ذلك سيكون تعاونا بسبب التخلف عن المشاركة، نظرا لأن السياسات في الاقتصادات القوية تعمل على إملاء السياسات في الاقتصادات الضعيفة. وينبغي أن نضيف إلى ذلك الاختلافات الواضحة والمستمرة في أطر وتطلعات السياسة الاقتصادية التي تميز البلدان الرئيسية في التجارة العالمية، هذه الاختلافات التي ستعرقل الاتفاقات المتطابقة حول مشاريع التعاون المتطورة. إن بعض الدول القومية لا تمتلك أطر المؤسسات المحلية لتنفيذ السياسات الطموحة التي يتفق عليها في إطار بنية تفاوض عالمية، حتى لو كانت هذه السياسات قد نوقشت نقاشا مستفيضا هناك. وإن مبادرات تنسيق السياسات المالية مثال واضح على ذلك. فليس من المرجح، مثلا، أن بالإمكان بناء اتحاد مالي فاعل بسرعة حتى داخل الاتحاد الأوروبي، وهو ما سنراه في الفصل الثامن [٢].

ولكن لا ينبغي لهذه التحذيرات أن تعمينا عن رؤية السبل التي أصبح بها الاقتصاد العالمي متكاملا إلى درجة أن العودة المباشرة إلى الحمائية السافرة بين الكتل التجارية الكبرى تبدو غير واردة، وإن كانت لاتزال ممكنة . وإن

قضية الموازين المالية بين الكتل الكبرى توضح هذه النقطة، التي سبقت الإشارة إليها في الفصل الثاني. ويبين لنا الشكل (١ ـ ٧) أن ميزان الاتحاد الأوروبي كان مضطربا من ناحية تناسب الادخار والاستثمار مع إجمالي الناتج المحلي خلال الفترة من ١٩٦٠ حتى ١٩٩٤. وكان هذا هو حال الولايات المتحدة واليابان حتى مستهل عقد الثمانينيات. بعد ذلك وقعت الولايات المتحدة في «عجز» عالمي مدو، إثر انهيار ادخاراتها مع بقاء الاستثمار الداخل اليها عاليا (لدعم عجز ميزان مدفوعاتها وعجز ميزانياتها). وجرى تمويل هذا العجز المزدوج من جانب اليابان، كما من جانب الاتحاد الأوروبي وإن يكن بدرجة أقل، في منتصف عقد الثمانينيات. وهكذا برغم وجود بعض التقلبات في إجمالي الميول، التي تبدي تأرجحات كبيرة في معدلات الاستثمار والادخار نسبة إلى إجمالي الناتج المحلي، فإن بلدان الكتل الثلاث تلوح حبيسة علاقة متبادلة تجمعها. وإن اقتصاد اليابان خاصة، لا يمكن أن يستمر في الوجود بشكله الحالي من دون الأسواق الأمريكية لسلعه الصناعية، في حين أن الولايات المتحدة تحتاج إلى اليابان حاليا كمصدر لتمويل إنفاقها المحلي. وإن اليابان والولايات المتحدة في حاجة ماسة إلى بعضهما ا لبعض ،بسبب تشابك مصيرهما الاقتصادي، وذلك برغم افتراق المصالح في مجال الصناعة التحويلية والسياسة النقدية [٣].

لقد برزت هذه العلائق المعقدة، والمتنازعة في الغالب، إلى الصدارة في أعقاب الأزمة المالية الحادة التي نزلت بالاقتصاد العالمي خلال العامين ١٩٩٧ ـ ١٩٩٨، حين انزلق الاقتصاد الياباني بدرجة أكثر في حمأة الركود. وقد أثار ذلك المخاوف من إمكان حصول انهيار اقتصادي في العالم كله. وتبدو اليابان عاجزة عن استرجاع حظوظها الاقتصادية، بعد أن انزلقت في فخ سيولة كلاسيكي وتوازن واطئ المستوى. وأخفق الاقتصاد الياباني في بلوغ الانتعاش حتى بعد إنزال معدلات الفائدة إلى الصفر عمليا وخفض الضريبة المحلية. إن توقعات هبوط الأسعار تعني أن المستهلكين والمستثمرين، على حد سواء، لا يرغبون في الإنفاق. وأن الغموض الكبير وذكريات الإخفاقات الأخيرة في المضاربات قد قضت على آفاق الانتعاش الاقتصادي. وأن «أزمة الائتمان» الناشئة، مع ازدياد معدلات الادخار المحلي، واحتمال تصفية الاستثمارات اليابانية في الخارج، أرسلت الرجفة في أوصال العالم.



الكتل الثلاث:
الاتحاد الأوروبي.
الولايات المتحدة
اليابان

نسبة مئوية

26
24
22
20

إجمالي الادخار القومي
إجمالي الاستثمار

الاتحاد الاوروبي

نسبة مئوية

27
24
21
18

إجمالي الادخار القومي
إجمالي الاستثمار

الولايات المتحدة

نسبة مئوية

27
21
17
14

إجمالي الادخار القومي
إجمالي الاستثمار

اليابان

نسبة مئوية

42
39
36
33
30
27

إجمالي الادخار القومي
إجمالي الاستثمار

السنوات

1960 1965 1970 1975 1980 1985 1990 1995

الشكل (١ - ٧)

تطور الادخار والاستثمار في الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة واليابان،
١٩٦٠ - ١٩٩٤ (بالنسب المئوية من إجمالي الناتج المحلي)
المصدر: مكتب خدمات اللجنة الاوروبية

وفي ضوء الوضع الذي يصوره الشكل (١ ـ ٧)، يتضح أنه إذا قرر المستثمرون اليابانيون الانكفاء إلى مواقع سياسة الانعزال والاكتفاء الذاتي وتصفية استثماراتهم الفعلية والمالية في الولايات المتحدة وأوربا، فإن هذا الإجراء من شأنه أن يترك أثرا مدمرا على الكتلتين الأخريين في الثلاثي. ولكن لما كانت الأصول اليابانية في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي هي الأرصدة الوحيدة، بهذا القدر أو ذاك، التي تعمل بنجاح بالنسبة للمؤسسات والشركات اليابانية، فإن هذه الأرصدة لن تُسترجع حتى لو اشتدت أزمة الائتمان. وإن أولى الاستثمارات التي ستؤول إلى التصفية هي الأصول المحلية الفاشلة (وهناك كثرة منها) والأصول الموجودة في شرق آسيا، حيث الانهيار الاقتصادي أشد وقعا. والحق أن انسحاب رأس المال الياباني كان واحدا من العوامل المهمة

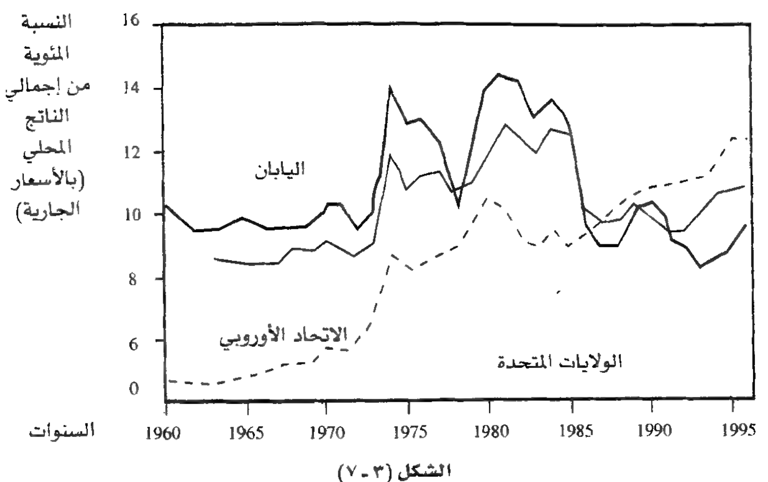
الجدول (١ ـ ٧)
مختارات من حصص تجارة بلدان الكتل الثلاث للعام ١٩٩٦
(نسبة مئوية من الصادرات)

	الاتحاد الأوروبي (١٥ عضوا)		الولايات المتحدة		اليابان	
التجارة مع:	- الاتحاد الأوروبي - ١٥ (أ)	٦٠	كندا	٢٣	الصين والجدد الأربعة (ب)	٢٩
	- منطقة التجارة الحرة الأوروبية (ج)	١٢	أمريكا اللاتينية	١٨	بقية آسيا	١٤
بنود مذكرة	- بلدان وسط وشرق أوروبا + روسيا (ج) (د)	١٢	الاتحاد الأوروبي (١٥)	٢٢	الاتحاد الأوروبي (١٥)	١٦
					أمريكا وكندا	٢٩
	- أمريكا وكندا (ج)	١٢	اليابان	٩		

(أ) كنسبة مئوية من إجمالي صادرات الاتحاد الأوروبي ـ ١٥
(ب) الجدد الأربعة هم كوريا، تايوان، هونج كونج وسنغافورة
(ج) كنسبة مئوية من الصادرات خارج الاتحاد الأوروبي ـ ١٥ فقط
(د) CEEC، هي بلدان وسط وشرق أوروبا بما فيها روسيا

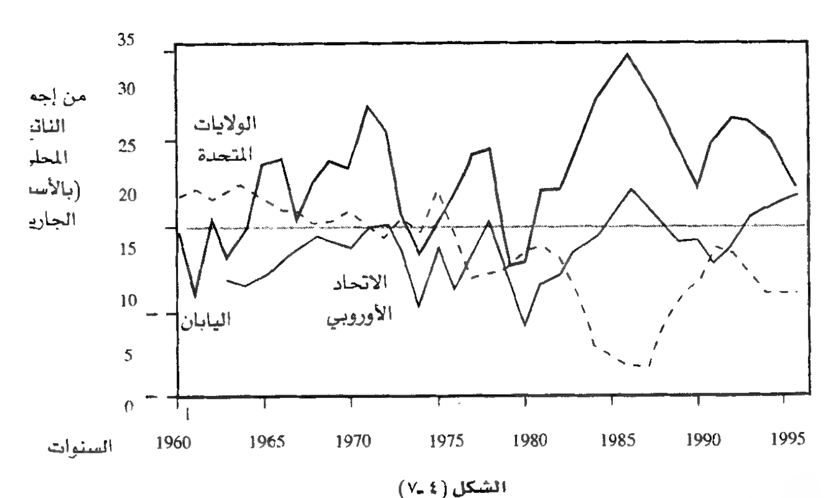
المصادر: اللجنة الأوروبية، قاعدة معلومات كومتراد/يوروستات، منظمة التجارة العالمية، التقرير السنوي للعام ١٩٩٧، المجلد الثاني





الشكل (٣ ـ ٧)
تجارة بلدان الكتل الثلاث بالسلع، كنسبة مئوية من إجمالي ناتجها المحلي للفترة ١٩٦٠ ـ ١٩٩٦

المصدر: الاتحاد الأوروبي كشريك في التجارة العالمية، المديرية العامة للشؤون الاقتصادية والمالية، الاتحاد الأوروبي، الرسم البياني رقم ٤، ص ٢٦



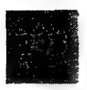
الشكل (٤ ـ ٧)
موازين الحساب الجاري لبلدان الكتل الثلاث كنسب مئوية من إجمالي الناتج المحلي للفترة ١٩٦٠ ـ ١٩٩٦ (بالأسعار الجارية)

المصدر: الاتحاد الأوروبي كشريك في التجارة العالمية، الاتحاد الأوروبي، الرسم البياني رقم ٧، ص ٢٨



يبقى الاقتصاد الياباني أكثر هذه الاقتصادات انكشافا. فهو الوحيد بين الثلاثة الذي لا يمتد على نطاق قاري. وإن انكشافه يتجلى في استمرار تدني معدل تغلغل وارداته، مما يجعله ضعيفا ازاء ضغوط «إمكان الوصول للسوق». وعلى حين أن الكتل التجارية التفضيلية في أوروبا وأمريكا الشمالية قد أرسيت على أساس رسمي، فإن اليابان تفتقر إلى مثل هذه الترتيبات الرسمية مع جيرانها، كما أن آفاق تطور شرق آسيا في هذا الاتجاه بزعامة اليابان تبدو ضئيلة (كيركباتريك Kirkpatrick، ١٩٩٤، بانا جاريا Panagariya، ١٩٩٤) وهكذا فان لتجارة اليابان «محيطا طبيعيا» مقيدا باستثناء تجارتها مع الطرفين الرئيسيين الآخرين، برغم أن كل الأطراف الثلاثة الكبرى تشترك بمعدل متماثل من المجموع الموحد للتجارة إلى إجمالي الناتج المحلي. وتتركز تجارة الصادرات اليابانية، بوجه خاص، في عدد صغير من القطاعات (السيارات والإلكترونيات الاستهلاكية خصوصا)، مما يجعلها مكشوفة تماما إزاء أى سياسة تجارية انتقائية من جانب الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي. ويضاف إلى هذا الضعف البنيوي ما قلناه سابقا حول الضعف الظرفي الجاري للاقتصاد الياباني العام ١٩٩٨.

وهنا ـ بالذات ـ تبرز أهمية الوزن النسبي لبلدان الكتل الثلاث في الاقتصاد العالمي، الذي تحدثنا عنه في نهاية الفصل الثاني، وفي الفصل الرابع. قلنا هناك إن مركز ثقل الكتل الثلاث قد ينتقل إلى الأطلسى، مبتعدا عن الهادي، نظرا لأن الوزن النسبي لاقتصادات اليابان وشرق آسيا في تضاؤل. وستتمحور العلاقة الأساسية بين الدولار الأمريكي واليورو الأوروبي. ومن الواضح أن الولايات المتحدة سوف ترتاب في حالة النجاح الكبير لإطلاق اليورو، خصوصا إذا نجح اليورو في تحدي الدولار بوصفه عملة احتياطية كبرى. وما لم يستطع الين الياباني أن يزيد أهميته كعملة إقليمية في شرق آسيا، حينما تنتعش اقتصاداتها واقتصاد اليابان، فإن آفاق نفوذ اليابان فى قضايا التحكم العالمي ستظل محدودة. وبالطبع فإن الكيفية التى ستدار بها علاقة التبادل بين اليورو والدولار ستظل مسألة مفتوحة، لكنها تنذر بأن تصبح أهم قضية تواجه التحكم الاقتصادي في بداية القرن الحادى والعشرين.



وإن عدنا إلى العلاقات الفعلية في أواخر عقد التسعينيات، فإن الغرض من ذلك هو توكيد بروز واستمرار هيمنة الأطراف الرئيسية في الاقتصاد العالمي. إن الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي متساويان تقريبا من حيث الحجم والمكانة الاقتصاديين، كما أن درجة تنوع مجموع علاقاتهما الخارجية في تناقص. ويبدو أن اليابان، حتى الفترة الأخيرة، تغدو العضو الثالث من حيث الترتيب في هذا الثلاثي. ولعل الواقع ليس وجود ثلاث كتل، قدر ما هو وجود كتلتين ونصف كتلة تحكم ضعيفة في قلب النظام العالمي.

لكن الوضع لا يزال يقدم أفق إدارة للاقتصاد العالمي عند المستوى الأدنى، عن طريق تعاون الاقتصادات الرئيسية الثلاثة. وإن من الأسهل إرساء التعاون بين ثلاثة أطراف، حتى لو كانت غير متساوية، على تحقيقه بالنسبة لكل دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، إن لم يكن لسبب فعلى الأقل لوجود عدد أقل من الفاعلين. لا نقصد بذلك القول إن الكتل الثلاث ستبرم اتفاقات سياسية جديدة. فذلك يتوقف على القضايا الاقتصادية والظروف الناشئة التي تتطلب الإدارة. وإن الآفاق المباشرة لتوسيع التعاون لا تبشر بالنجاح. فلا تزال هناك، كما رأينا من قبل، فوارق مهمة في السياسة حول شكل وأسلوب الإدارة الاقتصادية حتى بين الأطراف الأساسية الثلاثة، الأمر الذي يمكن أن يكبح حتى مسعاها الواعي والحاسم إلى تنسيق السياسة العالمية أو التعاون. زد على هذا، أن تنشيط ممارسة الإدارة العالمية المنسقة يقتضي أن تتحول الكتل نفسها إلى كيانات إدارة/ ضبط متماسكة، وأن الوضع الراهن للأمور غير مشجع في هذا الشأن.

فتلك القضية هي، في جانب منها، قضية إرادة سياسية وزخم سياسي. فلا القيادة السياسية ولا الأفكار الاقتصادية السائدة، في أي مكان، تقود إلى التوسع الطموح للتحكم الاقتصادي العالمي. ولسوف نتناول في الفصل القادم التطور الداخلي للاتحاد الأوروبي لنخلص إلى استنتاجات متشائمة نسبيا. فهناك فجوة كبيرة لا تزال قائمة بين سياسات وتصورات الأطراف الرئيسية الفاعلة. غير أن ذلك قابل للتغيير، خصوصا تحت وطأة الأحداث. فإن نشوب أزمة عالمية عميقة، يمكن أن يرغم الأطراف الأساسية على التحرك. وبرغم ان فكرة اللبرلة الاقتصادية العالمية فقدت هيمنتها الفكرية نتيجة الأزمة الأخيرة، فإنها، لسوء الحظ، لا تزال قائمة بسبب غياب البديل في أذهان

التكنوقراطيين العالميين وحكام المصارف المركزية. إننا بحاجة إلى توجه سياسي بديل، وإلى أن نسرع في إضفاء الشرعية على التحرك المنسق حفاظا على الإنتاج والعمالة.

يلمّح تحليلنا هذا إلى أن المستقبل القريب سيشهد سيادة بنية تحكم عالمي محورة، متعددة الأطراف، تعمل بمستوى الحد الأدنى. وعند المقارنة بنظام الأطراف المتعددة السابق الخاضع للهيمنة الأمريكية، فإن البنية الجديدة ستتحور باتجاه نظام ثلاثي مشترك، يرتكز إلى الكتل الرئيسية الثلاث. وستضاف إلى هذه البنية المفاوضات الثنائية التي تتبلور الآن بين الأطراف الرئيسية الثلاثة، من جانب، وأطراف أخرى أقل شأنا من جانب آخر. وتعرف هذه الظاهرة الأخيرة، بالتعددية الصغيرة mini lateralism، وهي ما سنتناوله فيما بعد. ولا ندري على وجه الدقة إلام ستؤول العواقب الاجمالية لهذا الشكل على إدارة الشؤون الاقتصادية العالمية، فهذه مسألة مفتوحة. فاستشراء النزعة الحمائية المنغلقة الصريحة عند الكتل الكبرى ليس واردا. والحد الأدنى الحالي من التعاون المحوّر متعدد الأطراف يبدو كافيا لضمان استمرار «انفتاح» النظام الاقتصادي العالمي، حتى مع استمرار ابتعاد هذا النظام عن النمط التقليدي من الليبرالية التامة إلى متعددة الأطراف، الذي ساد في فترة ما بعد الحرب.

غير أن ثمة شيئا واضحا هو: أن الاقتصاد العالمي سيبقى مرتكزا إلى أطرافه الرئيسية الحالية. وأن توقعات البنك الدولي بأن الصين والهند وإندونيسيا وكوريا الجنوبية وتايلاند والبرازيل ستصبح، في العام ٢٠٢٠، ضمن أكبر عشرة اقتصادات في العالم، لتفضي بذلك إلى نشوء نظام اقتصادي عالمي متعدد المراكز. إن هذه التوقعات تبدو الآن فارغة (كما رأينا في الفصل الخامس). وسيواصل الثلاث الكبار G ٣ تحديد المسار (الأجندة) في سياسة النقد والاستثمار والتجارة.

الجوانب الخاصة في التحكم المالي العالمي

بعد أن عرضنا الخلفية العامة لقضايا التحكم الاقتصادي العالمي، يجدر بنا أن نتوسع في تبيان سماتها المتعددة بتفصيل أكبر. ولسوف نتناول في هذا القسم معا المستويين الأول والثاني من مستويات التحكم

الاقتصادي التي أوردناها في مستهل هذا الفصل، نظرا لأن هذين المستويين، كما سيتضح لاحقا، يتداخلان تداخلا كبيرا من ناحية نشوء المؤسسات.

١ - النظام المالي العالمي

إن النظام المالي هو أهم قسم من أقسام الاقتصاد العالمي في اجتذاب جل اهتمام المعلقين، وهو القسم الذي تعرض، كما يبدو، إلى أعظم مدى من التدويل (انظر الفصلين الثاني والخامس). كما أن النظام المالي هو أكبر ميادين الخلاف، نظرا لأن التحول الكبير الذي طرأ على هذا الميدان في مطلع عقد السبعينيات قد دشن الانتقال مما أسماه بادوا - شيوبا وساكوماني Padoa - Schioppa and Saccomanni بالنظام النقدي العالمي الذي تقوده الحكومات (ح - ن ن ع) أي نظام بريتون وودز، إلى النظام النقدي العالمي الذي تقوده الأسواق (س - ن ن ع) القائم اليوم. ويضع بادوا - شيوبا وساكوماني ست خصائص تميز نظام (س - ن ن ع) (١٩٩٤، ص ٢٤٦)، وهي:

١ - تدويل الأسهم والسندات المالية عقب انتشار اللبرلة المحلية لتنقلات رأس المال.

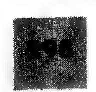
٢ - هبوط أهمية المصارف بالقياس إلى أهمية الأسواق كهيئات توسط مالي (سجل هذا التحول ارتفاع أهمية إصدار الأسهم والسندات والأسهم المتفرعة، إلخ).

٣ - قيام الأسواق بتحديد أسعار الصرف في ضوء اتساع نطاق الصفقات المالية العالمية بالقياس إلى الصفقات التجارية.

٤ - تقلب السوق - بتعاظم تكبير الصدمات عبر النظام كله - الذي يعزوه المؤلفون إلى حد كبير، إلى نمو المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات.

٥ - تنسيق السوق، حيث تقوم مجموعة صغيرة، نسبيا من المؤسسات بالتبادل في آن واحد عبر الأسواق العالمية، مستخدمة تقاليد متماثلة في التحليل والسلوك، وأخيرا:

٦ - بروز الظاهرة المتناقضة التي تتمثل في انكشاف البلدان أمام ضغوط معدل الصرف، من جانب، فى حين أن هذه الضغوط لا «تضبط» هذه البلدان ضبطا فعالا من ناحية السياسات الاقتصادية المتبعة محليا من جانب آخر.



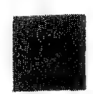
ردا على هذه التغيرات في النظام المالي العالمي، طرأت تطورات في ثلاثة ميادين متميزة من ميادين الضبط. يتعلق الميدان الاول بالعلاقة العامة التي تنسق وتضبط العلائق النقدية والمالية وأسعار الصرف بين الأطراف الرئيسية للثلاث الكبار. وقد اقتصر ذلك، على و جه العموم، على تحديد عرض النقود كونيا وتحديد التلاعب بسعر الصرف، نظرا لأن تنسيق السياسات المالية لم يبرز إلى مركز صدارة التفكير في السياسة الاقتصادية منذ أواخر عقد السبعينيات. وكما أشرنا سابقا، فإن مساعي إدارة السيولة العالمية بصورة متعددة الأطراف انهارت تماما بعد العام ١٩٧٩. وأدى ذلك إلى التنافر الأساسي في التحكم الذي يميز الفترة الحالية، ونعني بذلك نشوء فجوة بين تزايد الطابع العالمي للنظام المالي، وبقاء الطابع «القومي» الطاغي لصلاحيات البنوك المركزية الكبرى وللآليات الأخرى المتموضعة قوميا، الناظمة للأسواق والمؤسسات المالية.

كيف يمكن ردم هذه الفجوة المؤسساتية؟ إن اجتماعات الثلاث الكبار، وقمم السبع/ الثماني الكبار، تقدم ميدانا لمعالجة هذه القضايا الواسعة، لكنها لا تزال تفتقر إلى القاعدة المؤسساتية الموائمة: إذ لا توجد هيئة سكرتارية دائمة ملحقة بهذه القمم، وإن اللقاءات تعقد في جو غير رسمي، من دون قواعد إجرائية صارمة أو جداول عمل محددة وظيفيا، ولا توجد أي محاسبة خارجية مناسبة على القرارات المتخذة، ولا توجد سوى عقوبات قليلة، إن اتخذت أصلا، يمكن تطبيقها على الأطراف القومية التي لا تلتزم بتنفيذ الاتفاقات. زبدة القول، إن القمم لم تصب سوى نجاح ضئيل، يأتي بعامل الصدفة لا التصميم، في مجال ضبط السيولة العالمية. وإن «تبادل الآراء» الذي تجسده اجتماعات القمة هذه قد أدى إلى عدد من ا لمبادرات النقدية العشوائية ذات الطابع التدخلي، بدل إرساء نظام دائم للإدارة الممأسسة. وعلى حين أن النظام النقدي العالمي القائم على السوق (س. ن ن ع) يفتقر إلى وجود بنك مركزي عالمي رسمي الطابع، كما قلنا في الفصل الثاني، فإن المهمة يمكن أن تقع على بلد معين وبنكه المركزي. لذا فإن هيئة الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي كانت الأداة في بلورة مبادرة في مجال التحكم والضبط، كما سنرى فيما بعد.

هناك ترتيبات مؤسساتية أكثر تطورا تميز الجانب الثاني المهم من التحكم في (س - ن ن ع) ونعني بها: آلية المدفوعات العالمية. إن نظم تصفية وتسوية الصفقات المالية العالمية قد لا تلوح بمنزلة مظهر خاص الأهمية من مظاهر النظام النقدي العالمي، لكنها ذات أهمية حاسمة لمواصلة كل أنماط النشاط المالي، سواء أجاء هذا النشاط منظما بصيغة أسواق مصرفية أم بهيئة أسواق أسهم. وإن هذا النشاط يذكرنا بسمات «السلع العامة» (public goods) وهو ينشد التنظيم بأسلوب جماعي، لكنه يعاني مشكلات الانفراد الحر بالسلوك معاناة حادة. تلعب البنوك المركزية دورا مهما على المستوى القومي في خلق آليات المدفوعات والإشراف عليها، بينما يحتل بند خدمات «النقد النهائي» (final money) موقعا أساسيا في التزامات البنوك المركزية بوصفها «مقرض الملاذ الأخير». إن وظيفة البنوك المركزية هذه لا تزال غير قائمة على المستوى العالمي، الأمر الذي يزيد من مخاطر التخلف عن سداد الديون، في حين أن الاضطرابات تنذر بالتفاقم على نطاق النظام كله.

وتقرّ الأوساط المصرفية العالمية بأن تعاظم الصفقات المالية العالمية يثير مشكلات جسيمة بالنسبة لخدمات الدفع الفعالة. وقد أثيرت هذه القضية في عدد من تقارير العشر الكبار (G 10) (تقرير آنجل Angell العام ١٩٨٩، وتقرير لا مفالوسي Lamfalussy العام ١٩٩١، وتقرير نوويل Noel العام، ١٩٩٣). أدى ذلك إلى نشوء شبكة متسعة من آليات التعاون والتنسيق المأسس لمراقبة وتوحيد وضبط مثل هذه الصفقات (شبكة تعتمد على بنك التسويات العالمي وتترأسها جماعة خبراء نظم التسديد). وبموازاة مبادرات البنك المركزي هذه من جانب العشر الكبار (G١٠)، برزت تطورات مماثلة داخل الاتحاد الأوروبي، الذي طور الآن نظام تصفية حسابات فعالا عابرا للحدود، وذلك استباقا لتعميم تداول اليورو في مطلع القرن الحادي والعشرين. ويمكن توسيع هذا النظام بكل سهولة ليشمل أوروبا الوسطى والشرقية إذا تطلبت الضرورة عند إدخال المرشحين إلى عضوية الاتحاد الأوروبي (بادوا ـ شيويا وساكوماني، ١٩٩٤، ص ٢٥ ـ ٢٥٧).

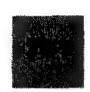
أما الميدان الثالث لضبط النظام النقدي المدوّل حديثا، فيتعلق بالإشراف على تلك المنظمات التي تتولى الأعمال المصرفية وأعمال أسواق المال. وإن المعلم الأبرز على المبادرة السياسية في هذا الشأن هو اتفاق



العشرين/الثلاثين الكبار (G 20/30) في بازل العام ١٩٧٥، الذي أرسى الدور البارز لبنك التسويات العالمي (BIS) في الإشراف على المؤسسات المالية العالمية. تمخضت عن ذلك «اتفاقية رأس المال» للجنة بازل العام ١٩٨٨، ولعلها أهم اتفاقية عالمية حتى اليوم في ميدان الإشراف المصرفي. لقد أرسى ذلك أمران: إطار للمزيد من التطويرات، ومجموعة قواعد ناظمة لقياس كفاية رأس المال وتثبيت معايير الحد الأدنى لإجراء الأعمال بالنسبة للمصارف المنخرطة في نشاطات عالمية. وقد جرى أخيرا توسيع مبدأ خطر الإقراض هذا ليشمل خطر المجازفة في السوق وإجراءات التقييم المشتقة عنه، وغير ذلك من شؤون عدة. ومن جديد انعكست بنية اتفاقية بازل على التطورات في أوروبا، حيث أقر الاتحاد الأوروبي مرسوما شاملا حول كفاية رأس المال بالنسبة للمصارف في العام ١٩٨٩.

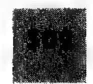
لقد تشكلت لجنة بازل بادئ الأمر، على غرار اجتماعات القمة النقدية للثلاث الكبار والسبع/الثماني الكبار، بوصفها منبرا لتبادل الآراء في جو غير رسمي ومن دون أي قواعد أو إجراءات ناظمة، ناهيك عن صلاحيات اتخاذ القرار. ولكن برغم احتفاظ لجنة بازل بهذا الجو الأصلي غير الرسمي، فإن نشوءها بالذات اتجه إلى الانخراط في بلورة عملية للقواعد الناظمة والإشراف على التنفيذ. ولا تأخذ اللجنة على عاتقها مهمة توسيع لبرلة أسواق المال والمصارف، فهذه المهمة متروكة لسياسة الحكومات القومية. بل تولت الرد على تأثيرات هذه اللبرلة على المنظمات التي تقوم بالأعمال المالية العالمية، والبنوك المركزية الضالعة معها. وقد اهتدت اللجنة بالعمل وفق مطالب المصارف وبيوتات الأسهم المتنوعة والحكومات بإيجاد بيئة مالية عالمية مقننة ومنظمة، بدل أن تبادل إلى التحرك الطليق من جانبها. وإن المنظمة العالمية لعمولات الأسهم (IOSCO) هي رديف مواز لنشاط لجنة بازل في الوسط المصرفي، وهي منظمة حديثة، وإن تكن أضعف من لجنة بازل، تتعامل مع الجوانب الأخرى في الصفقات المالية العالمية، وخاصة الأشراف على سوق الأسهم المتنوعة. تأسست هذه المنظمة العام ١٩٨٦، ودخلت في حوار مع لجنة بازل، إلا أنها لم تتضح تماما بعد [٤].

يثير نشوء هذه الهيئات (وهيئات أخرى مماثلة مما سنبحثه بعد قليل) السؤال التالي: لماذا وكيف نشأت هذه الهيئات في حقبة التوكيد



الإيديولوجي المتزايد على إيجاد حلول للعلاقات الاقتصادية العالمية اعتمادا على السوق؟ ولماذا ننشئ هيئات تنسيق لضبط وإدارة الأسواق والصفقات حين ينظر صانعو السياسة شزرا إلى مثل هذا الضبط وهذه الإدارة؟ أدناه تلخيص لجوابنا. لقد استجابت لجنة بازل لمطالب جاءت من مصدر آخر، من الحكومات، عبر بنوكها المركزية، ومن الشركات التجارية المنخرطة في نشاط التوسط المالي ذاته. إن التجديد المالي الذي أطلقته لبرلة أسواق المال وإزالة الضوابط عنها على الصعيد القومي خلال عقد التسعينيات، والتطور التكنولوجي لنظم المعلومات والاتصالات الذي جاء في أعقابها، تمخضا عن نتائج متناقشة، بينها مفارقة إحساس البنوك المركزية ومدراء المؤسسات المالية على حد سواء بنوع من «فقدان السيطرة» التنظيمية. إن قيام المصارف والمنظمات الأخرى بتطوير ما يعرف بالنشاط «خارج بيان الميزانية» الذي تتلقى عليه رسوما (مثل عقود الاختيار options، والمقايضات swaps، والصفقات الاستباقية والمستقبلية، إلخ)، قد عمل على تقويض الممارسات الراسخة والمفهومة للإدارة التجارية داخل البلدان وداخل الشركات.

والمفارقة أن التكنولوجيا التي استخدمت على أمل أن توفر آخر وأحدث المعلومات لتساعد بذلك المدراء، أدت بهم في واقع الامر إلى الإحساس بفقدان السيطرة. ولم يعد بوسع الأطراف الفاعلة أن تفهم تماما ما هو «رأسمالها الأساسي» وكيف يعمل هذا الرأسمال من ناحية الائتمان وخطر المجازفة في السوق. فقد اضطربت هذه المعرفة بفعل الطرائق المالية الجديدة، التي ابتكرت خلال عقد الثمانينيات. وإن سرعة إدخال أدوات مالية جديدة، والوتيرة السريعة للنشاط التجاري ذاته، وضرورة اتخاذ قرارات «آنية» من جانب السماسرة العاملين في قاعة البورصة مباشرة أو بين سماسرة السوق خارج البورصة (OTC)، كانت جميعا تعني أنه لم يعد بمقدور، حتى مدراء المصارف التجارية أن يتيقنوا من مدى انكشافهم لخطر المجازفة أو من القيمة الفعلية لشركاتهم. وهكذا بات من مصلحة مدراء المصارف، هم والمشرفون التقليديون عليهم، أي البنوك المركزية، إعادة توطيد الشفافية على نطاق أعظم في ظل الظروف الجديدة التي واجهتهم في التعاملات العالمية. وعليه فإن مدراء المؤسسات المالية لا يقلون



عن المواطن العادي «ذهولا وارتباكا»، من نواح عدة، بشأن الكيفية التي يعمل بها النظام المالي العالمي، أو بشأن ما يتوجب عمله لدرء وقوعه في براثن مضاربات الاقتصاد الوهمي.

ولقد أشار عدد من المعلقين (مثل: هيلاينر Helleiner، ١٩٩٤، وكابشتاين Kapstein، ١٩٩٤، وبادوا ـ شيوبا وساكوماني Padua - Schioppa & Saccomanni، ١٩٩٤) إلى أن هذا القلق الذي استبد بالبنوك المركزية والحكومات والمصارف التجارية الأساسية، قد نشأ أولا بفعل عدد من حالات الأزمة/ الفشل لدى المصارف خلال عقدي السبعينيات والثمانينيات (مثل بانكهاوس هيرشتات Bankhaus Herstatt في ألمانيا، وبنك فرانكلين القومي في نيويورك، والبنك البريطاني ـ الإسرائيلي في لندن، خلال العام ١٩٧٤، ثم بنك أمبروزيانو Ambrosiano في العامين ١٩٨٢ ـ ١٩٨٣ وبنك الاعتماد BCCI في ١٩٩٢، وبارنجز Barings، في العام ١٩٩٥)، وأمكن «تدبير» حل هذه الأزمات المصرفية بفضل التدخل والتعاون الحصيف من جانب الحكومات القومية. وهكذا نشأ الميل لتوسيع تعاون الحكومات القومية توسيعا أكمل حيال طائفة واسعة من مهمات الرقابة في هذا الحقل.

والحق، أن تحليلات هيلاينر وكابشتاين تشدد على الدور المركزي لسياسة الحكومات القومية في خلق النظام المالي العالمي المعتمد على السوق (س ـ ن ن ع)، وعلى وجوب استمرار هذا الدور من أجل التحكم المالي العالمي. ويعترض هؤلاء الكتاب على الرأي القائل إن الانتقال من النظام المالي العالمي المعتمد على الحكومات (ح ـ ن ن ع) إلى النظام المالي العالمي المعتمد على السوق (س ـ ن ن ع)، كان نتيجة فعل قوى اقتصادية وتكنولوجية عاتية، وليس نتيجة تغيرات في السياسة المتبعة، كما يعترضون على الرأي القائل إن هذا الانتقال قد زعزع وقوض إرادة وقدرة الحكومات القومية على إدارة النظام الحالي.

لقد كان الانتقال إلى لبرلة النظام المالي القومي خلال عقد الثمانينيات نتيجة قرارات سياسية متعمدة اتخذت إزاء طيف من الخيارات المحددة المتاحة أمام صانعي السياسة (هيلاينر ١٩٩٤). وبالمثل، فإن الحكومات القومية هي التي ساقت التطور اللاحق لنظام الضبط الجديد، بل إن كابشتاين (١٩٩٤) يؤكد أن الحكومات القومية تظل محورا مركزيا لهذا النظام الجديد. وعلى سبيل المثال،



فإن الولايات المتحدة هي التي بادرت إلى أن تكفل اتفاق بازل ١٩٩٨. وفي هذا الإطار باتت رقابة بلد المنشأ على المؤسسات المالية تطغى على رقابة البلد المضيف: أي نشوء ما يسميه كابشتاين مبدأ التعاون الدولي المرتكز على الضبط من بلد المنشأ. وحظي هذا بقبول الدول المشاركة قبولا تدريجيا، ولا يزال السمة الطاغية المميزة لهذا النظام. وبرغم وجود توترات بين ضبط بلد المنشأ وضبط البلد المضيف، علاوة على التوترات بين المنظمات متعددة القومية ذات المصلحة في ضبط المؤسسات المالية والإشراف عليها، فإن الدور المركزي لدولة المنشأ في هذه العملية باق. وقد تجلى ذلك أخيرا في أزمة بارنجز Barings في مارس١٩٩٥، حين قامت سلطات سنغافورة، وهي السوق الذي اندلعت فيه المشاكل، بأخذ زمام المبادرة في إجراء التحقيقات حول بارنجز، لتحيل موظفيه إلى القضاء آخر المطاف. وقد قبلت حكومة المملكة المتحدة وشبكة الإشراف في مدينة المال والأعمال في لندن (سيتي) بهذا الإجراء وساندته [٥].

زد على هذا أن البلدان التي لم تدخل طرفا مباشرا في اتفاقية بازل، كما يقول كابشتاين (١٩٩٤)، حرصت على أن تربط نفسها بالإطار التنظيمي لهذه الاتفاقية. وقد فرضت عليها ذلك المصارف العاملة في تلك البلدان. وتعززت ديناميكية هذا النظام برغبة السوق في احتلال «مكانة ائتمانية» معينة تعادل مكانة المصارف التي صادقت عليها مجموعة العشرين الكبار، وهي مكانة تتوقف على العمل وفق توجهات اتفاقية بازل.

غير أن هذه التوجهات تكشف عن خلل أثناء الأزمة المالية في العام ١٩٩٨. فقد اتضح أن قدرتها على ضبط الإقراض المصرفي قصير الأجل إلى بلدان الأسواق الناشئة، دون المستوى المطلوب (راجع الفصل الخامس). ذلك أن معدلات كفاية رأس المال حسب بنك التسويات العالمي تقتضي مستوى متدنيا من الاحتياطيات بالنسبة للإقراض المصرفي العالمي قصير الأجل، وإن هذا المستوى من الاحتياطيات أقل بكثير من المستوى المطللوب للإقراض طويل الأمد، مما شجع عمليا الإقراض قصيرالأجل للبلدان النامية دون الاستثمار طويل الأجل.

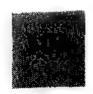
أثارت هذه الأزمة سلسلة من مشكلات الضبط بالنسبة للإقراض العالمي على وجه أعم. وكشفت عن المشكلة الكامنة في تدفقات رأس المال: الانتقال السريع من الضوابط الكمية التامة المفروضة على تنقلات رأس المال، إلى الحرية التامة لتنقلات رأس المال. وهذه الحال تشبه تماما الانتقال من نظام الحصص في

المتاجرة بالسلع الصناعية إلى حرية التجارة الكاملة، من دون المرور بمرحلة وسيطة من التعرفة على التجارة العالمية. وعليه فإن القضية تكمن في إعادة «التعرفة» على تدفقات رأس المال، وبخاصة التدفقات قصيرة الأجل. ويعمل النظام العالمي في الوقت الحاضر بطريقة تعضيد تنقلات رأس المال قصيرة الأجل ومعاقبة رأس المال طويل الأجل. هذا هو في الواقع ما تؤول إليه معايير بنك التسويات العالمي. ثانيا، إن مشاريع الإنقاذ التي طرحها صندوق النقدالدولي استجابة للأزمة، أثبتت أنها مهلكة، نظرا لأنها كفلت الأرصدة قصيرة الأجل كفالة تامة، بهذا القدر أو ذاك، بينما فرضت كل تدابير التكيف على رأس المال طويل الأجل وعلى الاقتصاد الفعلي. إن الآليات المقترحة لإعادة فرض التعرفة على القروض قصيرة الأجل تتضمن فرض ضريبة صغيرة على تنقلات رأس المال قصير الأجل (ما يعرف بـ «ضريبة توبن» Tobin tax) وفرض شروط احتياطية غير ربحية على تدفقات رأس المال قصير الأجل (كما في تشيلي)، علاو ة على اقتراح سوروش بإنشاء شركة تأمين قروض عالمية تكفل القروض العالمية إلى البلدان لقاء أجر زهيد (راجع الفصل الخامس). وهكذا، فإن أزمة ١٩٩٨ المالية أماطت اللثام عن الحاجة إلى استجابات سريعة أفضل لـ «مكافحة الحرائق» الناشئة في نظام التحكم العالمي، وإلى إصلاح نظام الضبط لفرض مقاربة «أرصن» لموضوع الرقابة على الأسواق المالية. ولسوف نتناول بالتفصيل مقترح «ضريبة توبن» وغير ذلك من الاستجابات في السياسة.

وتمخضت عملية إشراف بنك التسويات العالمي عن نتيجة إيجابية هي أن الطابع «اللارسمي» في صنع القرار داخل هذا النظام ، يؤدي عمليا إلى التشديد على المشاركة النشطة للأطراف المتأثرة. وإن نجاح العملية غير الرسمية لصنع القرار ينقض، من نواح عدة، فكرة استبدالها بإنشاء هيئة رسمية جديدة متعددة القومية تتولى الضبط والإشراف على كامل نشاط سوق رأس المال تحت سقف واحد، مثل «سلطة الإشراف على أسواق رأس المال» التي اقترحها بيرجشتن (Bergsten، ١٩٩٤، ص ٣٦١). إن النظام الحالي للتعاون القومي القائم على مبدأ الضبط من بلد المنشأ وطيد الموقع بالنسبة للإشراف على الأعمال المصرفية، إلا أنه لا يزال جنينيا بالنسبة لأسواق الأسهم المتنوعة. والمسألة هنا تكمن في تعزيز هاتين المبادرتين بدل تقويضهما بإنشاء هيئة أخرى، متعددة القومية من القمة إلى القاعدة.

وعليـه، ليـست لدينا أسـواق خـاليـة كليـا من أي نواظم، بل لـدينا نـظم متطورة لإدارة الصفقات المالية العالمية إدارة تفصيلية. ولم يثبت أن الحكومات القـومية عاجـزة كليا إزاء «العولمة» الطاغية لشـؤون المال العالميـة. فقد تكاتفت هذه الحكومات بطرق عدة لتنظيم الإشراف على الوضع الجديد. غير أن هذا الإشراف على الاقتصاد العالمي الموجه من السوق لايزال محدودا. فالضبط لا يسعى إلى تـعديل السعـر الذي تحدده الأسواق، أو تعديل اتجاه تدفقات رأس المال. كما أن أسـواق العمـلات متروكة لكي تعمل دون عـائق على وجه العمـوم، وأسـعـار الصـرف مـتـروكـة لكـي تجـد مـسـتـويات اسـتـقـرارها. وهكذا يمكن لتـدفـقـات كـبـيـرة من رأس المال المضـارب قـصـيـر الأجل أن تنزل الفـوضى بالسياسـات الراسـخة لـلإدارة الاقتصـادية القوميـة. وليس ثمة مـجـال للرضى عن النفس بصدد النظام الحالي، بل هناك، بالأحرى، حاجـة ماسة إلى تقوية أجهزة الإشراف القائمـة، والبدء بالمهمة الشاقة لإعادة توجيه التدفقات المالية في مسارات أكثر حصافة وقدرة على الاستمرار. لقد كانت الأزمة المالية العام ١٩٩٨ أكـثـر من مـجـرد «تصـحـيـح» بسـيط وضـروري لنظام يعمل، لولا ذلك، بكفـاءة. فـقـد بينت الأزمـة الجوهـر اللاعـقـلاني لنشـاط المضـاربة، والطبيـعـة التدميـرية، الخطرة التي ينطوي عليهـا، بالقوة، السوق الحـر حـرية كاملة في الشؤون المالية العالمية.

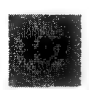
إن منظمـات الإشـراف الحـاليـة تغـفل في الـوقت الحـاضـر سـبل كـبح النشـاط الطليق لعـمليـات السـوق هذه. ومن المفـيـد في هـذا الشـأن تطوير حـزم مـعـدلات صـرف «مـقـبـولة» ـ تـتـمـاشى مع نمط «الأسـس الاقـتـصـادية» الذي حـدده ويليـامـسـون Williamson - Type ـ على أن يسـمـح للعـمـلات بأن تتـذبذب ضـمـنهـا (آتكنسـون وكـيـلي Atkinson & Kelly، ١٩٩٤، ص ٣٣، هولتـام Holtham، ١٩٨٩). وينبـغي أن تكون حـزم مـعـدلات الصـرف هذه واسـعـة على أي حـال: فـهي تعـمل بوصـفـهـا «مـؤشـرات» على الأسس الاقتصادية التي يمكن ادامتها بأمل أن تساعد هذه المؤشرات على صياغة الوقعات وتوجيه إحساس السوق إلى نوايا السلطات، فتعزز بذلك الصدقية والاتساق في رسم السياسة وردة فعل السوق عليها في آن معا. وإن الدفاع المستميت عن الحزم الضيقة لأسعار الصرف، أو نظم تثبيت سعر الصرف، في كل الظروف، قد أثبت عقمه وطابعه المدمر في الممارسة. غير أن إيجاد



نظام حزمة واسعة لأسعار الصرف أفضل بكثير من التعويم التام من حيث درجة اليقين والاستقرار المتاحين، وإن نظام الحزمة الواسعة أيسر على البلوغ من نظام أسعار الصرف شبه الثابتة، كما أنه أقل نزوعا إلى إذكاء المضاربة في فترات الأزمة أو الفترات الانتقالية (كما حصل مع النظام النقدي الأوروبي القديم، المعتمد على تعديل أسعار صرف ثابتة». ويمكن اعتبار ذلك بمنزلة استراتيجية جديدة للتحكم في الأسواق، بموازاة قيام الدول ذات المراكز المالية الكبرى بإدخال ضريبة على المتاجرة قصيرة الأجل (المضاربة) بالعملات الأجنبية، مما يقلص المكاسب المحتملة من الاقتصار على التخصص في إعادة تدوير النقد.

وكما أشار توبن (١٩٧٨، ١٩٩٤، وكذلك آيخنجرين وتوبن وفيبلوز Eichengreen, Tobin & Wyplosz، ١٩٩٥، انظر كذلك جريف سميث Grieve Smith، ١٩٩٧، وانظر: أريستس وسوير Arestis & Sawyer، ١٩٩٧) فإن فرض ضريبة صغيرة على صفقات شراء وبيع العملات الأجنبية يمكن أن «يلقي بعض الرمال في عجلات النشاطات المالية العالمية» من دون أن يمنع بالضرورة الاستثمار طويل الأجل أو يصد في الواقع نشاط المضاربة. غير أن هناك ارتيابا في مدى فاعلية هذا الإجراء من دون استكماله بتقييدات أخرى تفرض على عناصر رئيسية معينة من النظام المالي العالمي (دافيدسون Davidson، ١٩٩٧). فالمشكلة أن «الخزان المالي» الذي يحرك ويكشف من الرساميل ما يفوق مائتين أو ثلاثمائة مرة الرأسمال الأصلي لأي مؤسسة، يبلغ من الضخامة مبلغا يجعل من فرض هذه الضريبة الصغيرة عقبة ضئيلة تكتسحها حمى المضاربة اكتساحا عارما بكل سهولة في اللحظة التي يفترض بها أن تهدئ الأوضاع المحمومة وتخمدها. وبالطبع يمكن لهذه الضريبة أن تعمل بفاعلية تامة كإيراد ضريبي مولد لأداة، بدل أن تمنع المضاربة، لكن ذلك سيثير صعوبة أخرى تتعلق بالجهة التي ينبغي أن تتلقى الإيراد وسبل استخدامها له.

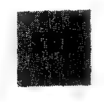
وكما اشار هولتام (١٩٩٥، ص ٢٤٤ - ٢٤٥) وكينن (Kenen، ص ١٨٩) هناك تخويل بشيء من المضاربة "المدبرة" رسميا لأن بوسع ذلك أن يعمل حقا على تقليص المخاطر، واستقرار العملات، وتقليل التقلبات. إن الهدف هنا هو منع نشاط المضاربة لأجل المضاربة ذاتها؛ وعلى حين أن «المناطق



المستهدفة» قد تكون نافعة بالتضافر مع ضريبة توبن، فإن هناك ضرورة إلى تدابير أخرى من أجل عزل عناصر "المضاربة العالية" الخالصة في التعامل بالعملة الاجنبية. ومن سبل معالجة ذلك أن تعمد السلطات القومية الى وضع حدود قانونية على عدد المؤسسات المالية التي يسمح لها بالانخراط في مثل هذاالنشاط، حتى تسهل أمور الرقابة على عدد صغير من الأطراف الفاعلة. كما أن إخضاع المتاجرة بالأسهم المتفرعة لإطار مؤسساتي منظم - كأن يكون ذلك بحصر هذا النشاط بالمؤسسات المصرفية الخاضعة للضوابط - سيضيف طبقة جديدة معقولة الى طبقات إستراتيجية التحكم. وإن صناديق المتاجرة بالأسهم المتفرعة والعملات من الأمثلة على ذلك. فعلى حين أن هذه الصناديق تعمل بوصفها وسيطا أساسيا، أي نوعا من بوليصة تأمين من التقلبات، فإن نشاطها مفيد وسليم من الوجهة الاقتصادية. ولم تبدأ المشاكل حقا إلا عندما أخذت هذه الصناديق، على سبيل المثال، توسع نطاق أعمالها، وتعمل لحسابها الخاص. وقد أثر ذلك تأثيرا كبيرا في استقرار هذه الصناديق حين اتسعت أبعاد التقلبات (بحصول تحولات أكثر من المتوقع في تقلبات سعر الصرف ومعدل الفائدة) كما أثرت تأثيرا كبيرا في اقتصادات العملات التي كانت تضارب بها.

ويثير هذا الأمر، علاوة على ذلك، قضية أخرى وثيقة الارتباط، وهي كيفية منع «استشراء» التأثيرات من سوق إلى آخر. ذلك أن تزايد الاعتماد المتبادل في النظام المالي يمكن أن يعني الانتشار «الجانبي» السريع للمشاكل من حلبة مالية إلى أخرى، كما هي الحال مع العلاقة بين أسواق العملة الأجنبية وأسواق الأسهم المتنوعة، كما يمكن أن يعني زيادة زخم الذعر والأزمات. وإن الرد هنا ينبغي أن يتمثل في اتباع سياسة إقامة «ستار واق» بين مختلف الميادين لأجل «تطويق» النيران ومنعها من الاستشراء، وفرض أو توسيع «المنع» أو قطع نشاط المتاجرة ابتغاء توفير فترات من اجل «التهدئة».

يمكن لهذه الإجراءات أن تقطع شوطا معينا لـ«تهدئة المقمرة» (محل القمار). غير أن تنفيذ هذه الإجراءات لا يخلو من مصاعب تقنية جادة (آكيوز وكورنفورد Akyuz & Cornford، ١٩٩٥؛ جاربر وتايلور Garber & Taylor، ١٩٩٥)، ولسوف يتطلب اتفاق العشرين الكبار على الاقل (أو لربما



الثلاث الكبار بالنسبة لبعض الإجراءات). ويصعب تصور حصول ذلك في المستقبل القريب، لكنه ليس محالا على المدى البعيد. فخبراء النقد العالمي وأصحاب المصارف العالمية شرعوا يتحدثون عن وجوب تعاون محدود، متعدد الاطراف لإدارة شؤون النقد تحت شعار إبرام اتفاقية "بريتون وودز جديدة". إن استخدام لغة بريتون وودز يكشف عن رغبة في استعادة وظائف وأهداف تلك المؤسسات العالمية لأجل تعزيز نمو الإنتاج والعمالة الكاملة، لا عن رغبة في استعادة الآليات الخاصة التي انشئت لهذه الاغراض في عز ايام نظام بريتون وودز. إن استعادة النظام السابق ليست بالخيار أصلا؛ اذ لا يوجد أي افق في بروز مسيطر جديد يتولى الدور الذي لعبته الولايات المتحدة من عام ١٩٥٤ حتى عام ١٩٧٢، كما لا يوجد أي نظير لمبدأ التحويل التام للعملة. فهذه القضايا من حيث الجوهر، ليست قضايا «تقنية» بل «سياسية». وهي تتطلب إرادة سياسية من جانب قادة الأمم الكبرى. ولسوف نبحث ذلك بحثا مفصلا في الفصل الأخير.

التحكم بالتجارة

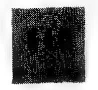
تحتل التجارة المرتبة الثانية في ميدان الاقتصاد العالمي، من بعد أسواق المال الكبرى. ويقوم في ميدان التجارة هذا نظام ضبط شديد التناسق وهو راسخ في موقعه منذ حين، وليس في النية هنا وصف مسار تطور هذا النظام بالتفصيل، فهو معروف تماما. لكن هناك عددا من القضايا المطروحة في اطار معاهدة الجات GATT، الجديرة بالمعاينة المستقلة في هذا القسم.

اولا: أن مبدأ الاطراف المتعددة (multilateralism)، الليبرالي التقليدي، الذي ساد في الطور الاول من معاهدة الجات، تعرض بعد عام ١٩٦٥ لضغط متنام من مصدرين. المصدر الاول ضغط باتجاه الانتقال الى مبدأ الثنائية (bilateralism) في شكل مجموعة من المفاوضات والاتفاقات بين أزواج أو مجموعات صغيرة من البلدان، تجري خارج الاطار الرسمي التعددي المتبادل لمعاهدة الجات، أما المصدر الثاني للتوتر فقد برز اثر انشاء الكتل التجارية الاقليمية، وبخاصة تطور آليات تسوية الخلافات فوق القومية، في عقدي الثمانينيات والتسعينيات بين الاتحاد الأوروبي

ومجموعة نافتا NAFTA واليابان. أن هذين الميلين كليهما يؤلفان ما أسماه المؤلفان ياربروه وياربروه (Yarbrough and Yarbrough، ١٩٩٢): الانتقال نحو الاطراف التعددية المصغرة (mini lateralism). وعلى حين أن التعددية المصغرة لا تتمسك بحجر الزاوية المفضل عند الجات، آي مبدأ اللاتمييز وموقع «الأمة الاكثر تفضيلا»، فإنها لا تتخلى، بالضرورة عن مبدأ «الانفتاح» في العلاقات التجارية. وهكذا فإن من الممكن تماما أن يكون لدينا نظام تجاري ليبرالي، مفتوح، مدعوم على نطاق واسع، من دون آن يكون النظام قائما على مبادىء الاطراف المتعددة.

ومايزال يتعين حل التوترات الناشبة بين أطر الأطراف المتعددة، والثنائية والتعددية المصغرة، في التجارة العالمية. وعلى أي حال فإن طريقة عمل (modus operandi) التجارة العالمية قد قننت رسميا بفضل التطور الثاني المهم الذي ندرسه هنا، وهو اختتام مفاوضات دورة أوروغواي لمعاهدة الجات GATT العام ١٩٩٤، وتأسيس منظمة التجارة العالمية (WTO) عامي ١٩٩٤ - ١٩٩٥[٦]. والنقطة التي يتعين علينا أن نؤكدها هنا بصدد هذه المفاوضات، انها اسفرت عن إحياء نسبي لحظوظ مبدآ الأطراف المتعددة الذي جرت المبادرة إليه في ختام هذه الجولة. لكن قوى الثنائية والتعددية المصغرة لاتزال مكينة وراسخة في النظام العالمي، وهو ما تجلى بوضوح في طريقة اختتام المفاوضات، والصعوبات التي اعترضت عملية المصادقة على الاتفاق، ويمكن لهذه القوى أن تستعيد مواقعها بسرعة تماما. لقد كانت الصفقة التي أبرمتها الولايات المتحدة واليابان والاتحاد الأوروبي حول القضايا الزراعية هي المفتاح لاختتام المفاوضات بصورة موفقة، لكن هذه القضايا لم تحل بعد حلا نهائيا. وتواصل الأطراف الثلاثة الفاعلة تقديم الدعم الحكومي للزراعة بطريقة أو بأخرى، مما يفاقم التوترات فيما بينها عند بحث هذه القضايا. بل إن ذلك يثير ارتيابات الأطراف الصغيرة إزاء الضغوط التي تمارس عليها بصدد قضايا التجارة الزراعية.

في غضون ذلك أنشئت منظمة التجارة العالمية خلال العام ١٩٩٤ لكي تباشر العمل في وقت ما من العام ١٩٩٥، استباقا للتصديق الختامي على المعاهدة. وجاء القانون الختامي The Final Act ليؤسس منظمة التجارة العالمية بوصفها مؤسسة كاملة للتحكم العالمي، تحظى باعتراف القانون



الدولي (سكرتارية الجات ١٩٩٣؛ جاكسون Jackson، ١٩٩٤). وتجمع منظمة التجارة العالمية كل الاتفاقات والبنود، والقوانين والفقرات والمعاهدات، المتنوعة والملتبسة احيانا، التي غطت كامل صيرورة الجات بعد العام ١٩٤٧؛ وتطغى عليها في إطار اتفاقية واحدة موحدة. وتتدرج في منظمة التجارة العالمية، في الوقت نفسه، كل اتفاقات وبنود دورة أوروغواي: فقد أضحت كل هذه الاتفاقات والبنود ملزمة لكل أعضاء منظمة التجارة العالمية، فهي تفرض عليهم تعهدات قانونية لازمة. أسفر ذلك عن ادارة بيروقراطية لـ«قواعد السلوك» الملزمة في تولي التجارة العالمية، وإنشاء آلية انسيابية موسعة لحل الخلافات، وإقامة إطار موحد لعقد جولات المفاوضات المقبلة. ورغم أن هذه المنظمة عالمية، فإن بنيتها "تمثيلية" من حيث الجوهر: فالأعضاء يتخذون القرارات بوصفهم ممثلين لحكوماتهم، ويعتمد صنع القرار أشكالا مختلفة من تصويت الأغلبية (مع وجود عدد من «فقرات تسمح بالتهرب»). وهكذا، فإن هذا الإطار لا يهدد «السيادة القومية» أكثر من إجراءات الجات القديمة.

إن اختتام دورة الأوروغواي يترك من المشاكل العالقة قدر ما يحل من مشاكل في مجال ضبط التجارة العالمية. وهناك أربع مشاكل ملحة عالقة تتصل بالزراعة، ومعايير البيئة، ومعايير العمل، وحماية مصالح العالم الثالث. وإن هذه المشاكل، بدورها، تمس مستقبل السجال حول مستقبل الحمائية بإزاء التجارة الحرة. أن هذه المشاكل الأربع مترابطة، من نواح عدة، من خلال المشكلات التي تواجه بعض الاقتصادات الاقل تطورا بازاء دورة الأوروغواي. وستظل هناك اعتراضات مشروعة على قيام شركات البلدان المتقدمة بالاستيلاء على انتاج هندسة الجينات من التجارب الزراعية. وتظل هناك إمكان قائمة لتشويه الانتاج الزراعي للعالم الثالث بدفعه في اتجاه الطلبات ذات المعايير الموحدة لسوق العالم الاول. وهناك حاجة للنظر المدقق في امكانية استمرار نظام زراعي قابل للإدامة بيئيا في ظل تنامي ضغوط التكامل التجاري. زد على هذا أن دورة الأوروغواي لم تحل مسألة استمرار الدعم الحكومي للانتاج الزراعي في العالم الأول حلا مناسبا، وأن نظام الدعم الحكومي هذا لا تزال سمة ملازمة لكل اطراف مجموعة الثلاثة الكبار، بهذا القدر أو ذاك.

يمكن اعتبار قضية ديمومة التطور الزراعي في ظل نظام ما بعد الجات الجديد جزءا من قضية أكبرهي قضية التحكم الكوني في البيئة: ومن شأن دورة الأوروغواي، التي عززت لبرلة التجارة على أساس مبدأ اللاتمييز ومبدأ المعاملة بالمثل، أن تمعن في زيادة الصعوبة التي تواجهها بلدان معينة في الالتزام بمعايير متشددة ومختلفة. ويمكن في ظل قواعد المعاملة التجارية المنصفة وغير التمييزية، أن تتنامى الضغوط لتخفيف معايير البيئة أو الغائها برمتها (لانج وهاينز Lang & Hines، ١٩٩٣). على حين أن المعايير المتشددة قد تزيد تكلفة السلع والخدمات النابعة من بلد منفرد، فانها قد تصلب نظام المعايير بمجمله، مانعة محاباة الواردات من تلك البلدان التي تنتقص المعايير وتخفض التكاليف. لقد تعرضت القواعد البيئية لمنظمة التجارة العالمية إلى هجوم كبير بهذا الشأن، من جانب جماعات المصالح البيئية في الولايات المتحدة خصوصا (برغم أن الكثير من النقد وُجّه أيضا إلى اتفاقية نافتا NAFTA مع المكسيك). وينبغي أن نتذكر على أي حال أن العديد من بلدان العالم الثالث عارضت في نقاشاتها فرض المعايير العالية أو الابقاء عليها، من منطلق خشيتها من أنها ستعجز عن المنافسة في حالة إلزامها بهذه المعايير (اندرسون Anderson، ١٩٩٦؛ كروجر Kruger، ١٩٩٤). وهكذا فإن خفض معايير العمل ومعايير البيئة إلى الحد الادنى يرجع إلى مقاومة حكومات العالم الثالث بقدر ما يرجع إلى معارضة الشركات متعددة القوميات. وإن السبيل إلى فك هذا التشابك بين الاثنين على المدى البعيد يكمن في اعادة التوزيع الحقيقية للموارد الكونية حتى يصار إلى معالجة مخاوف العالم الثالث من أن هذه المعايير لا تزيد عن مسعى من العالم الصناعي لتحقيق أفضلية في المنافسة.

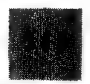
لقد أذكت هذه المآزق من جديد دعوات الحمائية ومناوأة التجارة الحرة بصيغ جديدة (لانج وهاينز ١٩٩٣؛ نادر وآخرون Nader et al 1994؛ جولدسميث Goldsmith، ١٩٩٤). إن هذه الدعوات تنطوي على مخاوف مشروعة، تشمل كل الطيف السياسي، جهة اليسار وجهة اليمين. ولا يجوز إغفال هذه المخاوف، غير أن تعميم قيود التجارة لا يشكل حلا، حتى لو فرضت باسم «حمائية جديدة». فازدهار الاقتصاد العالمي ونموه يرجحان أكثر بوجود نظام تجارة ليبرالي، واسع ومفتوح. وإن معالجة المخاوف

البيئية بتخصيص موارد معينة من اقتصاد عالمي متنام ومزدهر خير من معالجتها بوجود اقتصاد عالمي راكد، يشكل خطرا حقيقيا أن أسفر عن انتشار الحمائية على نطاق واسع. إن الدروس المستقاة من عقد الثلاثينيات تفيد أن انتشار الحمائية لم يساعد على منع الشفاء من الكساد الكبير فحسب، بل أدى إلى تفاقم التنافس التناحري المدمر ذاتيا بين الدول. وما هذا بسيناريو مشجع بأي حال لحماية البيئة أو لإسعاف الاقتصادات الأفقر والأضعف.

إن القضايا الزراعية المذكورة اعلاه لن تعالج علاجا أفضل، بالضرورة، في ظل الحمائية أصلا. فهناك حاجة إلى مفاوضات جديدة، متعقلة، حول شروط التجارة، بدل التخلي عنها باسم الاكتفاء الذاتي (الاوتاركية) المحلي.إن حماية قطاعات معينة خلال فترات زمنية محددة قد يكون مبررا في أحيان، فضرره أخف بالنسبة لاقتصادات مفردة في عالم تتولى الكتل التجارية فيه مسؤولية مثل هذه القرارات بعد نمو العلائق فيما بينها. ولكن وجود نظام تجارة ليبرالي ومفتوح على قدر ما يمكن، هو الوضع الأمثل. وهو وضع لا تزال ممكنا برغم أن إحياء نظام الأطراف المتعددة بانشاء منظمة التجارة العالمية قد سد الطريق على بعض الخيارات.

ولا تزال المفاوضات التعددية المصغرة ممكنة أيضا على أي حال (واذا ما سمحت الظروف، فان بمقدور الدول القومية أن تجعل هذه المفاوضات ممكنة بتجاوز نظام الأطراف المتعددة الصارم لمنظمة التجارة العالمية). إن صيغة التعددية المصغرة قد ترسي قاعدة أفضل لمعالجة بعض المشكلات المشار إليها أعلاه (مثل قضية الدعم الحكومي للزراعة، حيث يمكن للمفاوضات المقصورة على بلدان الكتل الثلاث الكبار (G3)، وهي الاطراف الرئيسية التي تدعم الزراعة حكوميا، أن تسفر عن نتائج ايجابية). إن الأشكال الثلاثية والثنائية من مفاوضات الاقتصاد المفتوح قدمت رافعات جبارة لتوسيع ليبرالية التجارة في الماضي (أوي Oye، ١٩٩٤، ص ١٥٦ ـ ١٦١).

أخيرا، لابد لنا في هذا القسم من إطلاق التحذير دفعا لأي التباس بصدد الكثير مما تقدم. إن طريقة طرح القضية يتفق مع الفكرة التقليدية



القائلة بأن التجارة العالمية تجري «على المكشوف»، إن جاز القول، بين دول قومية. ولكن سبق أن اشرنا في الفصل الثالث إلى أن زهاء ثلث التجارة العالمية يجري فعليا داخل نطاق الشركات متعددة القوميات، نعني أنها ضمن هذه الشركات. وتثير هذه الحال مجموعة جديدة من القضايا التي تتعلق بالضبط العام للأعمال العالمية، كما تتعلق بالتجارة العالمية نفسها. وعلى أي حال فإن القضايا المبحوثة هنا في هذه الفقرة الفرعية لن تنهار بفعل هذه الملاحظة. ذلك انها تحتفظ بأهميتها حتى في ظل بيئة تتولى فيها الشركات التجارة داخليا. فالإطار الجديد يثير قضايا من قبيل «التسعيرة الإسمية داخل الشركة»، ومواثيق المحاسبة العالمية، وإجراءات الإعلان عن الضريبة والربح. ومن الأفضل معالجة هذه القضايا في بيئة تفاوض متعدد الأطراف، مثل إطار «الاتفاقية العامة للاعمال العالمية» الذي سنبحثه في الفقرة القادمة.

ويثير ذلك، بحد ذاته، قضية مهمة أخرى في إطار التحكم العالمي المؤقت. وهي تنامي القلق من انتشار النشاط العالمي لتحديد المعايير. وبالطبع فإن هذا النشاط سمة مميزة للتنظيم الوطيد للإدارة فوق القومية، من خلال هيئات مثل البنك الدولي، صندوق النقد الدولي، منظمة التجارة العالمية. وتضع هذه الهيئات أصلا، العديد من المعايير لإجراء التجارة، والاستثمار والإقراض الرسمي. غير اننا نرى إلى جانب ذلك نمو ما يعرف بالأنماط غير الرسمية لتحديد معايير، برغم أنه لا يوجد اعتراف واضح بهذه الصفة غير الرسمية لتحديد المعايير. وهكذا نجد أن معايير المحاسبة والمعايير القانونية في حقل الشؤون التجارية باتت تقنن عالميا وفق الممارسات الأنجلو - أمريكية. وأن التزام الشركات الطوعي بمثل هذه المعايير أو التزامها بممارسات التحكم التجاري المستقل، غالبا ما يُطرح شرطا لحصولها على العقود، أو مطلبا لحصولها على القروض العالمية.

وهناك، علاوة على ذلك، التطور الرسمي لمعايير النوعية في نشاط الإنتاج الذي تضعه منظمة المعايير العالمية ISO بموجب عملية ٩٠٠٠ (process ٩٠٠٠)، أو معايير البيئة بموجب عملية ١٤٠٠٠ للمنظمة نفسها (انظر: كلاب Clapp، ١٩٩٨). ولكن من ذا الذي يعرف أين تقع منظمة



المعايير العالمية ISO، ناهيك عمن يعرف من ذا الذي يعين موظفيها؟ ثم هناك ما صار يعرف باسم الوكالات الخاصة لتحديد جدارة الإقراض، مثل ستاندرد أندبور Standard & Poor، أو موديز Moodys، التي لا تقتصر في تحديد جدارة الاقتراض على الشركات وحدها، بل تتعداها إلى البلدان أيضا، وهذا مثال كلاسيكي على امتلاك السلطة من دون تبعات المسؤولية. وعلى حين أن مثل هذا النشاط ليس جديدا بأي حال (فالمؤسسات المالية البريطانية حددت جدارة الائتمان في أواخر القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، واحتكرت النرويج والمملكة المتحدة تحديد معايير التصنيف البحري، أما إدارة الطيران الفيدرالية في الولايات المتحدة فقامت بالمهمة نفسها في مجال النقل الجوي العالمي خلال عقد الستينيات) بحيث لا يمكن استخدامه وسيلة للقول بأن «العولمة» عملية جديدة، فإنه مع ذلك يمنح سلطة هائلة للمنظمات التي تمارس هذا النوع من النشاط. الواقع أن ممارسات تحديد المعايير هي جزء جوهري من نظام التجارة العالمي: وهي موجودة لتسهيل التجارة والاستثمار العالميين، مع ذلك فإنها تقرر أيضا مصير الفاعلين الاقتصاديين بطريقة تمنح سلطة سياسية فعلية. وتلفت سترينج (Strange، ١٩٩٦) الأنظار إلى هذه الممارسات. فتعتبرها أهم جانب في العولمة والتدويل (وهي تعتقد أن تحديد المعايير، بنظرها، أهم من التجارة عبر الحدود)، جانب لا يظهر في الإحصائيات الرسمية العالمية. لا مراء في أن هذه العمليات مهمة، لكنها تنسجم مع اقتصاد يضرب جذوره في أرض قومية متميزة، لا في اقتصاد يتمحور حول قوى سوق فوق قومية.

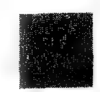
والسؤال الذي يثور هنا هو: ما هذه المنظمات على وجه الدقة؟ هل هي عامة أم خاصة؟ لعل خير سبيل لوصفها هو أنها منظمات تدعي لنفسها وتمارس سلطة عامة (حكومية)، في حين انها ليست خاصة بالكامل ولا عامة بالكامل. إنها تمثل نسلا مختلفا من المؤسسات شبه الخاصة/شبه العامة، وهي جزء من التغير في النظام العالمي الذي أشرنا إليه آنفا. انها جزء من منظومة التحكم الناشئة حديثا، وهي بحاجة إلى انتباه أكبر من الباحثين، وإشراف أكبر من السلطات العامة التقليدية المسؤولين في الدولة.



ضبط الاستثمار الأجنبي المباشر وضبط هجرة العمال

تمكن معاينة الإدارة العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر من زاوية ثلاث مقاربات ممكنة للتحكم، وهي: (أ) تطوير مقاربة متعددة الاطراف أو متعددة القومية، عبر مؤسسات موازية لتشكيلة الجات ـ منظمة التجارة العالمية ـ أي «اتفاقية عامة حول الاستثمار العالمي»، أو كجزء من اتفاقية عامة عن الأعمال الدولية؛ أو (ب) التوجه عبر مسارات محددة وظيفيا للتفاوض على جوانب معينة من الاستثمار العالمي المباشر في إطار منابر منفصلة، أو أخيرا (ج) التوجه إلى خيار الأطراف المتعددة المصغرة في التساوم الثنائي أو الثلاثي (G3) (راجع الفصل الثالث).

إن هذا المجال أمس الحاجة إلى تقوية نظام السياسة الحكومية العالمية، في ضوء النمو الهائل للاستثمارات الأجنبية المباشرة وازدياد أهميتها الإستراتيجية في المستقبل لصوغ الاقتصاد العالمي. لقد توخى الكثير من التحركات السياسية الاخيرة في هذا الميدان زيادة حرية الوصول للسوق والإمعان في ليبرالية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وبخاصة الاستثمار في قطاع الخدمات (مثل اتفاقية الخدمات المالية لمنظمة التجارة العالمية للعام ١٩٩٧). ومن بين الاحتمالات الممكنة هناك احتمال أن تعمد الدول الكبرى إلى دفع هذا الاتجاه شوطا أبعد بسياسة حكومية صريحة، فتوسع نطاق ليبرالية الاستثمار الأجنبي المباشر وتقدم له الغطاء. وهذا يعني التوسيع المطرد لمبادرات عشوائية بالأساس، تطور الترقيعات الحالية من الاتفاقيات الثنائية والثلاثية، من جانب، وتعلق كل ما تبقى من القضايا متعددة الأطراف على إطار منظمة التجارة العالمية، من جانب آخر (جوليوس Julius، ١٩٩٤). إن كل الذين يرون بروز مشكلة انعدام الاتساق في ضبط الاستثمار الأجنبي المباشر، وكل الذين يشعرون بالقلق من التغطية الجزئية ويرون وجود حاجة ماسة إلى تنسيق أعمق في قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر لا مجرد توسيع الليبرالية، يدعون الى خيار الاطراف المتعددة، وتطوير بنية مؤسساتية جديدة (بيرجشتن Bergsten، ١٩٩٤). وهذا بالضبط ما يحويه اقتراح منظمة دول التعاون والتنمية الاقتصادية OECD بعقد



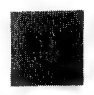
«الاتفاقية متعددة الأطراف للاستثمار». ومازال هذه المبادرة معطلة في الوقت الحاضر - فقد واجهت معارضة شديدة من جانب المنظمات غير الحكومية الداعية إلى التنمية، وكذلك من بعض الحكومات (مثل الحكومة الفرنسية التي أعلنت أنها لن توقع على اتفاقية كهذه)، لأنها سوف تلغي السيطرة الحكومية عمليا على بنود وشروط الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل. وهي تأمل أن تكون هذه المبادرة قد «ماتت غرقا» حتى المستقبل المنظور. لقد جاءت الدعوة إليها من أوساط التكنوقراطيين الاقتصاديين الليبراليين، الذين مضوا في المبادرة حتى عندما كانت الأزمة الاقتصادية الراهنة تهز أركان عقائدهم. والخطر هنا هو تعذر القضاء فعليا على مثل هذه الأفكار في هيئات مثل منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD؛ ولعل مشروع «الاتفاقية متعددة الأطراف للاستثمار» قد فشل، لكن المنظمة ستمنع البدائل المتماسكة ذات الأهداف المغايرة.

ولا يوجد بين هذه المقاربات أية مقاربة ترى المشكلة باعتبارها مشكلة إعادة توجيه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لا لكي تمضي صوب البلدان المحرومة من حيث التدفقات ومقاديرها فحسب، بل لكي تمضي أيضا إلى الاستثمار في قطاعات اقتصادية معينة محرومة من هذه الأموال. ويمكن لمثل هذا النظام أن يتضمن رسوما متواضعة (٠,٥٪ مثلا) تفرض على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD، أو بينها وبين أكبر عشرة اقتصادات نامية، ممن تتلقى الاستثمار الأجنبي المباشر؛ ويمكن استخدام عائدات هذه الرسوم لإنشاء صندوق استثمار في تلك البلدان التي يتجاهلها نشاط الشركات المتعددة القومية عند الاستثمار. ويمكن إيجاد منظمة جديدة تتولى إدارة هذا الصندوق، لتكون بديلا عن البنك الدولي ومنافسا له، وسوف يُستخدم هذا الصندوق لدعم وتعظيم استثمار الشركات الغربية في أفقر البلدان النامية. فتقديم ٥٠٪ من الاستثمار دعما من هذا الصندوق مقابل قيام الشركات بتعبئة ٥٠٪ تجاريا، قد يقنع الشركات بأخذ المشاريع التي تعتبرها بخلاف ذلك، محفوفة بالمجازفة في أفقر البلدان.

اقتصر نقاشنا عن ضبط الاستثمار الأجنبي المباشر، حتى الآن، على إمكان حصول تدابير تعاون عالمية. وتركنا جانبا المبادرات السياسية التي



يمكن أن تتخذ على الصعيد المحلي الخالص. هناك شعور عام وسط الراديكاليين السياسيين ووسط غلاة منظّري العولمة بتعذر أي اجراء على هذا الصعيد. فاليسار بخاصة يرى أن الشركات متعددة القومية بمنزلة ضواري جامحة لا قبل لأي حكومة معينة بالسيطرة عليها. ولكن، كما رأينا في الفصل الثالث، إن هذا الموقف متشائم تشاؤما لا ضرورة له؛ وهو بمنزلة نزع سياسي للسلاح، ولابد من الاعتراض عليه. أن جل النشاط التجاري للشركات العالمية ينحصر تحديدا ببلد منشئها (أو منطقة المنشأ). وهناك إمكان متواضع ولكن واقعي بتأسيس نظام رقابة قومي على نشاط الشركات متعددة القومية في بلد المنشأ (بايلي، هارت وسجدن Bailey, Hart & Sigden، ١٩٩٤). وتفتقر بلدان عديدة، مثل المملكة المتحدة، إلى بنية رقابة من هذا النوع، رغم أنها متوافرة بهذا القدر أو ذاك في بلدان متقدمة مماثلة. ويقترح بايلي وأقرانه تأسيس وتطوير وترسيخ هذه الأشكال من الرقابة في أرجاء العالم المتقدم لكيما تقدم في الأقل نوعية جيدة من المعلومات والتحليلات حول التأثير الدقيق الذي تمارسه الاستثمارات الأجنبية المباشرة، الداخلة والخارجة، على اقتصاد ما(٧). ويقترح المؤلفون إنشاء هذه الصيغة كجزء من إطار محاسبة اجتماعية مفصلة، بحيث يمكن توسيعها لتشمل القضايا العامة للأعمال المذكورة آنفا ارتباطا بالتجارة داخل الشركات متعددة القومية. ومن شأن ذلك أن يؤلف أساسا لبلورة تدابير سياسة اجماعية بين مختلف الدول القومية الكبرى لمعالجة ما يُشخص من آثار سلبية. واعتمادا على النتائج التي خلصنا إليها في الفصل الثالث، فإن خيارات ضبط الشركات متعددة القومية إمكان قائمة، خصوصا وانه ليس من المرجح أن تترك هذه الشركات قواعدها القومية. وسيؤلف ذلك مثالا آخر على ما يسميه كابشتاين (Kapstein، ١٩٩٤) بـ: «التعاون العالمي المرتكز إلى السيطرة في بلد المنشأ». وهناك مقاربة أخرى للتعامل مع الشركات متعددة القومية على المستوى القومي ـ مقاربة تسعى إلى تحييد العواقب الضارة لهذه الشركات ـ هي السعي إلى «تجاوز» هذه الشركات بتحفيز قطاع بديل محلي التوجه من خلال استخدام حوافز مالية تفضيلية إلى جانب حوافز أخرى. وأن «القطاع المتبادل» mutual sector (التعاوني)، بمعناه الواسع، يناسب هذا



المرام. ويمكن في الواقع تجنب التقييدات التي وضعتها المعاهدات العالمية على شؤون التجارة والاستثمار، من طراز لبرلة تحركات رأس المال من جانب منظمة التجارة العالمية WTO ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، وذلك بانتهاج سياسة موجهة حصرا إلى نشاط تعاوني الطابع، المتوجه محليا. ولسوف يتضمن هذا النمط من السياسة اصلاحات في ميدان الشركات، ومن الأفضل تناولها لاحقا فى إطار تحفيز المبادرات الصناعية المحلية، والشبكات الاقتصادية الإقليمية وما شاكل. وهناك ميدان آخر للتحكم الاقتصادي ينطوي، في الأقل، على إمكان الجمع بين الجانب العالمي والجانب القومي في مستواه المناسب من الضبط، هو ميدان شؤون العمل والهجرة. وغالبا ما يُهمل هذا الميدان بوصفه ميدانا للتحكم، ولكن من الجائز أن تزداد أهميته مستقبلا كما رأينا من تحليل الهجرة في الفصل الثانى.

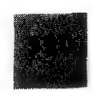
ومن المقترحات المطروحة لمعالجة هذه المسألة فى إطار عالمى هناك اقتراح إيجاد وظيفة ضبط عالمية جديدة وإضفاء الطابع المؤسساتى عليها باستخدام وتوسيع هيئة قائمة أصلا مثل منظمة الهجرة العالمية (التي هي جزء من اللجنة العليا للاجئين التابعة للأمم المتحدة)، أو مثل منظمة العمل العالمية (ILO). وينبغي لمثل هذه الهيئة أن تتولى مسؤولية التفاوض لارساء معايير واجراءات مشتركة لهجرة ودخول وخروج العمال، ومعالجة مسائل الدخول غير الشرعى، وتنقلات العوائل واللاجئين، ووضع أطر إجرائية نزيهة وكفوءة لحل الخلافات، وما إلى ذلك. ولسوف تتوخى هذه المعايير المشتركة تجنب العنصرية، وتعزيز شيء من حركة الانتقال إلى العالم الأول فى الأقل، خصوصا لمن تتهددهم الأنظمة القمعية. ويمكن أيضا توسيع العمل الاساسي لمنظمة العمل العالمية، بوضع معايير مشتركة لشروط العمالة، والعلاقات الصناعية، وما إلى ذلك. أن البنى القائمة حاليا فى هذا الميدان ضعيفة للغاية، ولذا فإن بناء نظام عالمي جديد للهجرة والعمل على هذا الأساس، سيكون صعبا للغاية. وهناك أيضا ميادين بالغة الحساسية فى رسم السياسة الاقتصادية. فالتعاون الدولي اقتصر، حتى الآن، على الحد من حركة انتقال المهاجرين بدل لبرلتها.

هناك بديل آخر هو التفكير في اتجاهات إقليمية أو شبه إقليمية (لي Lee، ١٩٩٦). ويمكن لهذا التوجه أن يعتمد على الميول الراهنة والاتفاقيات الناشئة التي تعكس اصطباغ التجارة والاستثمار بطابع إقليمي متزايد. ولكن حتى هنا أيضا، يتوجس المرء من أن تسليم صلاحية صوغ السياسة وضبطها إلى هيئات حكومية مشتركة سيكون بالغ الصعوبة من الناحية السياسية. إذ نجد أن التطورات التي جرت في هذا الاتجاه داخل الاتحاد الأوروبي، وهو أكثر التشكيلات الإقليمية تقدما، قد سارت سيرا متفاوتا، وبخاصة إزاء الهجرة إلى الاتحاد الأوروبي. لذا فإننا نتوجس من أن الحكومات القومية ستواصل في المستقبل المنظور، الحفاظ على صلاحياتها في هذه الشؤون الحساسة. والنتيجة، ستكون هناك ترقيعات مبرقشة من معايير وإجراءات متباينة، مع احتمال اتخاذ إجراءات حادة للسعي إلى الحد من مختلف أنواع الهجرة.

ادارة التنمية الاقتصادية والتحول الاقتصادي

إن الميدان الأخير، الذي نبحثه في إطار تناول المستويين الأوليين من المستويات الخمسة للتحكم، يتضمن الترتيبات المؤسساتية التقليدية للتعاطي مع التنمية الاقتصادية، كما يتضمن الطريقة التي توسعت بها هذه الترتيبات للتعاطي مع المجتمعات الانتقالية التي خرجت من أسر أنظمة الحكم التسلطية.

إن البنك الدولي وصندوق النقد الدولي هما اللذان يتوليان الأمور في هذا الباب بصورة مركزية. وضع البنك الدولي نموذج الإقراض التنموي متعدد الاطراف الى الحكومات في حقبة نظام بريتون وودز، ويشمل هذا النموذج نشاط البنك الدولي نفسه ونشاط مجموعة من مصارف التنمية الإقليمية لأميركا اللاتينية وأفريقيا وآسيا. أما صندوق النقد الدولي فقد ركز عمله على تقديم العون قصير الأجل المتصل أساسا بالسيولة اللازمة لأزمات ميزان المدفوعات وسياسات الاستقرار. ورغم أن صندوق النقد الدولي اضطلع بدور كبير في إدارة صدمات «البترو دولار» خلال عقد السبعينات، فان انتشار



تعويم اسعار الصرف قلص دوره الخاص في توفير السيولة، واهتز بذلك المسوغ الذي جاء بصندوق النقد الدولي نوعا ما. كما تغير دور البنك الدولي منذ فترة "أزمة المديونية" المذكورة في عقد الثمانينيات، والتي شهدت تزايد أهمية المصارف التجارية في تمويل الدين الرسمي لحكومات العالم الثالث. كما أن ظهور التشكيلات الاقتصادية الإقليمية، مثل الاتحاد الاوربي، اقتطعت الكثير من وظائف صندوق النقد الدولي.

استجابت كلتا المؤسستين لهذا التطور بالبحث عن مقاربات سياسية وجديدة وميادين جديدة لعرض «المعونة». وتجلت المقاربات الجديدة بالانتقال من مركزية معيار «الاشتراط» في التعاون مع الدول الزبونة، الى معيار «التحكم الجيد»، وهو تعبير يقصد به البنك الدولي وجود إدارة حكومية جيدة بالأساس (البنك الدولي ١٩٩٤). أما الميادين الجديدة فقد جاءت مصادفة بهيئة «اقتصادات انتقالية» من أوروبا الشرقية والاتحاد السوفييتي السابق العام ١٩٨٩ (وربما كان من الأفضل تسميتها «اقتصادات قيد التحول» (انظر طومبسون Thompson، ١٩٩٥ ـ ب). فسارع البنك والصندوق إلى احتضان هذه المناطق بلهفة، ليطرحا فيها نصحهما ونشاطهما.

وبموازاة تبلور فكرة «التحكم الجيد» كمعيار لتقديم المعونة، ازدادت أهمية الأهداف والمعايير الأخرى «الهيّنة». وهكذا دخلت مفردات التنمية البشرية وتخفيف الفقر، وانتاج المعرفة وتقديم العون التقني، وحماية البيئة، كلها إلى قاموس هاتين المؤسستين إلى جانب اهتمامهما التقليدي بتمويل المشاريع ونقل الموارد الخارجية. أن الانتقال إلى هذه المعايير الهينة قد زاد من صعوبة إدارة هاتين المنظمتين وإدارة النشاط الذي وجدت هاتان المؤسستان لمراقبته. لقد كانت اهداف السياسة محددة بوضوح ودقة ايام معايير «الاشتراط» الصارمة (مهما كان تطبيق هذه الاهداف قاسيا في بعض الأحيان)، لكن معيار «التحكم الجيد» أو معيار «التنمية البشرية» فضفاض وغير دقيق، ومعناه يختلف من مؤسسة إلى أخرى، لذا يصعب بسط كوابح الرقابة عليه بصورة متسقة. والحق، إن هذه المعايير الفضفاضة قد تعطي للمنظمات العالمية صلاحيات مفتوحة، وقد توغل في التجاوز على سيادة الدول الأعضاء بدرجة تفوق ما كان يحصل في الحالات القديمة من اعتماد أهداف نقدية ومالية صارمة.

وهناك تغير مهم آخر في البنك الدولي وهو الاصرار على «حيدة النظام التجاري» في تعاطيه مع الاقتصادات الجديدة، الناشئة، المتحولة. وعليه ثمة ابتعاد عن دعم كل من إستراتيجية بدائل الاستيراد أو إستراتيجية النمو المعتمد على التصدير، من منطلق الاعتقاد بأن هاتين الإستراتيجيتين تنطويان على سياسات تدخلية طليقة من جانب الحكومات. والواقع أن ذلك كله جزء من نقلة أكبر نحو اعتماد حلول السوق للمشكلات الاقتصادية التي تواجهها هذه الاقتصادات.

وعلى أي حال، فإن نظام الرقابة «الهين» الجديد هذا هو الذي سيكون، من الناحية الرسمية في الاقل، الدليل الذي تهتدي به هاتان المنظمتان في إجراء أعمالهما الرئيسة مع الاقتصادات المتحولة. وهناك في الوقت عينه ضغط متنام يدعو إلى إصلاح بنية البنك الدولي إصلاحا جذريا كيما يصبح أكثر شبها بـ«الشركات التجارية»، ويصبح مكملا لإقراض الرأسمال الخاص (جيلبرت Gilbert وآخرون، ١٩٩٦). غير أن الدعوة إلى خصخصة البنك الدولي واجهت مقاومة، لكن البنك يقوم أصلا بقسم كبير من أعماله في القطاع الخاص فعلا (مثل شركة التمويل العالمية، ووكالة ضمان الاستثمار متعدد الأطراف). وهناك كثرة متزايدة من الاقتراحات بتوسيع هذا النشاط، خصوصا أن إقراض البنك للبلدان ذات الدخل المتوسط ـ وهذا قسم أساسي من أعمال البنك العالمي للإعمار والتنمية IBRD ـ وتمويله للتنمية (وكالة التنمية العالمية IDA). غير أن الازمة المالية للعام ١٩٩٨ قد تقوض انخراط القطاع الخاص هذا في "مساعدة التنمية" وتحفز من جديد المسوغ المنطقي لنشاط البنك الدولي كقطاع عام. لكن التحركات لرسملة البنك الدولي من خلال ضخ أرصدة القطاع الخاص فيه قد تكون صعبة ومكلفة على المدى البعيد. غير أن الخصخصة الجزئية للبنك ليست مستبعدة بالكامل، على أي حال. ولعل خير سبيل للمواصلة يكمن في تشجيع المنافسة في إستراتيجيات التنمية، ببناء منافس جذري للبنك الدولي (أونجر Unger، ١٩٩٦). وسيعطي ذلك لحكومات البلدان النامية خيارا، مما يقلص نطاق قدرة البنك الدولي على إملاء قضايا السياسة كشرط لقروضه.

أما بالنسبة الى المنظمة الرديفة للبنك الدولي، ونعني بها صندوق النقد الدولي، فإنها بحاجة أكبر وأكثر إلحاحا إلى الإصلاح. هل نحن بحاجة، حقا،

إلى مقرض ملاذ أخير عالمي؟ الجواب هو الإيجاب قطعا. ولكن بشرط أن يكون جانب من صلاحياته واشتراطاته لتقديم المعونة في المستقبل قائما على تشجيع اتباع سياسات معينة على الصعيد القومي لكبح التقلب، مثلا، بقبول الضوابط على حسابات رأس المال للبلدان النامية، وفرض تقييدات على الأسواق المالية شديدة المجازفة (مثل المتاجرة بالأسهم خارج البورصات، أو الأسهم المتفرعة) في البلدان المتقدمة. وثانيا، إذا توجهت سياسات صندوق النقد الدولي إلى التركيز على توفيرالسيولة للتجارة، وتعظيم الإنتاج المحلي. لكن الصندوق فعل نقيض هذا تماما في الأزمة الآسيوية (راجع ملحق الفصل الخامس)، ولولا أن كوريا الجنوبية قاومت توجيهاته بشدة، لانتهت الأمور إلى أسوأ مما آلت اليه.

إن المؤسسات الرئيسية بحاجة إلى إصلاح. قد يلوح دمج صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في مؤسسة عملاقة واحدة إجراء حصيفا، عقلانيا، لكن مثل هذا الدمج يكثف السلطة في بؤرة واحدة، ويدمج وظائف متباينة للغاية. وإن خير سبيل لتعضيد التنمية العامة (الحكومية) هو عن طريق عدد محدود من الوكالات المتنافسة، التي تكفي لتجسيد مختلف إستراتيجيات التنمية، فتتيح بذلك سبلا بديلة إلى المستقبل. وإن وجود مؤسسات اقتصادية متنافسة ضروري لتعزيز الارتقاء الاقتصادي. أما صندوق النقد الدولي، بالمقابل، فعنده وظيفة واحدة ولكن ليس عنده ارصدة كافية، إلا بصعوبة، لأداء أدواره الحالية، وعليه ثمة حاجة إلى تعظيم أرصدته المتاحة.

التحكم الاقتصادي القومي

ليس ثمة ريب في أن اجتماع تاثيرات تغير الأوضاع الاقتصادية من جانب، والسياسات الحكومية السابقة لإزالة الضوابط عن أسعار الصرف، من جانب، قد زاد من صعوبة الإستراتيجيات الطموحة، المتباينة عالميا، للتحكم الاقتصادي القومي. كما أدى ذلك إلى إضعاف قدرة الدول على التحرك الذاتي المستقل حيال مجتمعاتها. مردّ ذلك أن طيف المحفزات والعقوبات الاقتصادية طوع بنان الدول قد تقلص في أعقاب فقدان القدرة على تنفيذ سياسات اقتصادية متميزة «قوميا».

وأسطع مثال هو ميدان إدارة الاقتصاد الكبير (الماكرو). وإن الاستحالة الراهنة لاتباع إستراتيجيات كينزية طموحة على المستوى القومي لا تحتاج إلى بيان، خصوصا بعد فشل برنامج الإنعاش الطموح للحكومة الاشتراكية الفرنسية في مطلع عقد الثمانينيات. كما أن انتهاج سياسات نقدية طموح، متميزة قوميا، لم يكن أحسن حالا. على هذا النحو استطاعت المؤثرات العالمية أن تنقذ المملكة المتحدة من تسارع فقدان العمالة والإنتاج في مطلع الثمانينيات، وذلك بخفض قيمة الجنيه الاسترليني إزاء الدولار وخفض معدلات الفائدة، نعني أن الانقاذ حصل بعيدا عن أي سياسة قومية.

وإذا كانت إدارة الاقتصاد الكبير (الماكرو) معضلة، فإن سياسة تدعيم العرض البديلة، أي اتباع سياسة صناعية مركزية، بتوجيه من الدولة، هي معضلة أخرى بالمثل. إن التكنولوجيات تتغير بالنسبة إلى الدولة، تغيرا أسرع مما ينبغي، مهما بلغ المسؤولون فيها من كفاءة ودراية في "اختيار الناجحين" على الصعيد القومي. زد على ذلك أن جمهرة الشركات التي يتعين على الدولة أن تشملها بمثل هذه السياسة ليست مستقرة ولا سهلة على التفاعل مع الدولة بالقياس إلى ما كانت عليه في عقد الستينيات. وإن العديد من المنتجات الكبرى، الآن، هي ثمرة شراكات معقدة بين الشركات. كما أن تغير الشروط الاقتصادية يميل لمصلحة تقاسم المجازفة بين الشركات والتنويع والمرونة، كما يمنح جائزة إضافية للاختصاص والمعرفة المحلية. وهذه كلها عوامل تجد مؤسسات الدولة التقليدية والنظم الموحدة للإدراة الصناعية صعوبة جمة في التعاطي معها. على الرغام مما تقدم، فإن السياسات الحكومية للحفاظ على الأداء الاقتصادي على الصعيد القومي تظل مهمة حتى لو تغيرت طرائقها ووظائفها. ويصح هذا حتى لو كانت الدول جزءا من كيان فوق قومي. ومن الواضح أن هناك في دول الاتحاد الأوروبي، ميادين مهمة من الإدارة الاقتصادية القومية، تتقيد بفعل حرية حركة الرأسمال والعمل والسلع والخدمات ابتداء من نهاية العام ١٩٩٢، كما تتقيد بفعل الاتحاد النقدي وفقا لمعاهدة ماسترخت، وبفعل التكامل السياسي نتيجة المؤتمر الحكومي المشترك للعام ١٩٩٦. غير أن هذه التطورات ستسبغ أهمية أكبر على

ميادين أخرى فتعطي أهمية جديدة، مثلا، للسياسات الضريبية غير النقدية وسياسات تدعيم العرض. زد على هذا، أن هذه التطورات تضفي الاستقرار على البيئة الاقتصادية الخارجية، فتجعل السياسات القومية الأخرى أكثر فاعلية وأقل عرضة للاضطراب.

صحيح أن الحكومات القومية لم تعد هيئات اقتصادية ناظمة «ذات سيادة» بالمعنى التقليدي الذي ادعته «الحقبة الكينزية»، وإن يكن مضللا نوعا ما، إلا أنها تظل جماعات سياسية ذات سلطات واسعة، قادرة على التأثير في الفاعلين الاقتصاديين وادامتهم في نطاق اقاليمها. لقد ضعفت الآن اهمية الإدارة التقنية للاقتصاد الكبير (الماكرو) من القمة إلى القاعدة. لكن ذلك أدى إلى زيادة اهمية دور الدولة كميسّر ومنسق للفاعلين الاقتصاديين الخاصين. ويحتل الدور السياسي للحكومة موقعا مركزيا في الاشكال الجديدة للإدارة الاقتصادية. ولا يمكن للأسواق المالية أن تفرض أو تضمن، ولا لمسؤولي اللجنة الأوروبية في بروكسل، إن أردنا تناول مثال أكثر الاتحادات الاقتصادية فوق القومية تطورا (نعني الاتحاد الأوروبي)، أن يفرضوا أو يضمنوا أشكال التلاحم الاجتماعي والسياسات الناجمة عنها مما تقدر الحكومات القومية عليه. فلا يزال بمقدور الحكومات القومية أن تعوض عن تأثيرات التدويل، وعن استمرار تقلب أسواق المال، حتى لو كانت هذه الحكومات عاجزة بمفردها عن السيطرة على تلك التأثيرات أو درء ذلك التقلب.

قبل أن نمضي في تفصيل سمات التنسيق السياسي من خلال السياسة القومية، دعونا نعاين الطابع الاقتصادي الظاهر للسياسة الضريبية (غير النقدية). لقد توارت السياسة المالية الضريبية في ظلال السياسة النقدية منذ انهيار الكينزية. وقد أصبح من الصعب تماما الدفاع عن السياسة الضريبية «المستقلة» خلال أواخر السبعينات والثمانينيات، سياسة هي في آن واحد مستقلة قوميا ومستقلة عن السياسة النقدية. غير أن هذا الوضع مقبل على التغير.

ومن بين ما يمكن أن يحققه الاتحاد الاقتصادي والنقدي الأوثق في أوروبا (وما يحققه، عموما «تخفيف المضاربة» نسبيا على الصعيد العالمي) هو المساعدة على «فك» السياسة الضريبية عن السياسة النقدية مرة

أخرى. لنأخذ حالة الاتحاد الأوروبي. كلما ازدادت الوحدة النقدية وثوقا، ازدادت قدرة البلدان المنفردة على انتهاج سياسات ضريبية مستقلة. لا يعني ذلك أن هذه البلدان ستكون حرة كليا في أن تفعل ما تشاء على الجبهة الضريبية. ذلك أن توجهات السياسة بعد معاهدة ما سترخت بالنسبة للموازنات المالية الحكومية، مثلا، صارمة جدا (نحو ٣٪ من اجمالي الناتج المحلي). غير أن هذا التحديد ليس سوى توجه عام، أما الممارسة العملية فقد تكون مرنة تماما. بل لعلها أكثر مرونة من التوجهات العامة للسياسة النقدية، مثلا، التي تخضع لتوجيه البنك المركزي الأوروبي «المستقل». وقد أوضح رئيس البنك المركزي الأوروبي خلال الأزمة المالية للعام ١٩٩٨ أن البنك سيسير على نهج محافظ جدا سواء في الكشف عن تفاصيل مطالعاته، أم في السياسة النقدية التي يعتزم اتباعها. وهكذا بينما تُتخذ القرارات حول السياسة النقدية في مكان آخر، أي تتخذ مركزيا، فإن الحكومات المنفردة ستكون قادرة على تحديد سياساتها الضريبية الخاصة بصورة مستقلة نسبيا عن السياسة النقدية. ومن شأن ذلك أن يسمح لها باستجابات ضريبية مجددة حقا. كما أن أي نظام ضريبي جديد سوف يعمل في بيئة اشتداد التكامل في سوق المال والعمل ولابد لصانعي السياسة من أن يأخذوا ذلك بعين الاعتبار.

غير أن علينا دراسة هذه المسألة على خلفية تغير مواقف الناخبين في البلدان المتقدمة من الضرائب. فهناك تحرك واسع باتجاه مقاومة الضرائب في البلدان المتقدمة، التي تحال دوما إلى تأثيرات «العولمة». ولكن ليس للعولمة يد في ذلك. لقد تعززت مقاومة الضرائب بفعل مبادرات سياسية محلية لتحقيق مكاسب انتخابية، برغم أن هذه المبادرات جرت تحت شعار أن للضرائب المتدنية تأثيرات محفزة. والنتيجة، تزايد صعوبة الحصول على موارد حكومية إضافية لتغطية خطط الإنفاق المفصلة. ولو وضعنا ذلك بموازاة تنامي صعوبة رفع النشاط الاقتصادي والعمالة باستخدام الإنفاق العام (الحكومي) لا غير، لوجدنا أن اطار إجراء سياسة ضريبية على مستوى الاقتصاد الكبير (الماكرو) قد تغير جذريا.

إن المشكلة التي تتمخض عن ذلك هي كيف يمكن وضع نظم ضريبية تعمل في آن واحد على إضعاف الحوافز لتجنب ضرائب قومية مفردة، كما

تقلل القدرة على فعل ذلك إلى الحد الادنى. وعلى العموم ثمة حاجة إلى التفكير في حركة عوامل الإنتاج من ناحية علاقتها بالضرائب. ومن المرجح أن تتكامل أسواق رأس المال وأسواق النقد تكاملا عميقا وسريعا للغاية، بحيث لا يبقى كبير مجال لفرض ضرائب قومية تفاضلية على الشركات وعلى المدخرات (عبر الضرائب على مؤسسات الادخار). كما أن الضرائب القومية التفاضلية على الاستهلاك المحلي قد تكون صعبة هي الاخرى، لكن ذلك يتوقف على مدى قدرة الشراء على التحرك عالميا في مواجهة معدلات الضرائب. فهل لديهم الاستعداد لقطع مسافات سفر طويلة لاستثمار الفوارق الضريبية؟ لعل ذلك ينطوي على مجال أكبر للاختلاف[٨]. أما بالنسبة إلى ضرائب الدخل، فإن ذلك يتوقف، من جديد، على مدى تكامل سوق العمل. ومن الواضح أن هناك درجات محتملة من التكامل. وأن الكثير من العمل في الخارج مؤقت ليس إلا. ولكن الأعلى راتبا والأدنى راتبا، يبدون، بوجه عام، استعدادا أكبر للحراك عالميا. أما بالنسبة لعمال الاتحاد الأوروبي المحليين، فلعل الحواجز الثقافية واللغوية لاتزال كبيرة من ناحية حراك العمل، ولسوف يتوقف الكثير على مدى كفاءة وسرعة تطور الاعتراف المتبادل بالمؤهلات والمعايير المهنية. وعلى العموم، قد يكون ثمة مجال معين لضرائب الدخل التفاضلية قبل أن تتضح التأثيرات المحفزة (أو المنفّرة) لتقوض فاعلية هذه الضرائب. ولعل الملكية العقارية من هذا النوع أو ذاك ستظل العنصر الاشد جمودا. إذ لا يستطيع الناس أن يهبوا ليأخذوا بيوتهم ويمضوا بعيدا، على سبيل المثال. وهكذا قد يكون هناك مجال مبتكر لأشكال جديدة من ضرائب العقارات، خصوصا أنها تتحول باطراد إلى مصدر جذاب للإيرادات الحكومية من الضرائب.

ويؤلف استهلاك الطاقة والتلوث البيئي ميدانا آخر مهما يمكن أن تتوافر فيه إستراتيجيات ضرائب وإيرادات جديدة للدول القومية أو للإدارات الإقليمية والمحلية الملحقة بها (هيويت Hewitt، ١٩٩٠). فالضرائب المفروضة على استهلاك أنماط الطاقة النافدة، والتطبيق الواسع لمبدأ «الملوّث للبيئة يدفع» بفرض الضرائب على الفضلات الصناعية، واستخدام السيارات... إلخ، قد تؤلف المصادر الكبرى للإيراد

الحكومي في المستقبل. ولهذه الضرائب ثلاث مزايا: انها اقل بغضا من الضرائب المباشرة عند الاسواق المالية العالمية (سبب ذلك اساسا أنها لم تدخل عاملا في حسابات صانعي السوق)؛ إنها تحظى بقبول عند المواطنين أكثر من ضرائب الدخل؛ وإنها تخدم غرضين في آن، وهما الحصول على إيراد وإجبار الشركات والمستهلكين النهائيين على التحمل الذاتي لتكاليف البيئة الناجمة عن أفعالهم. وهكذا يبدو أن ضرائب الطاقة تقدم خير السبل لفك السياسة الضريبية عن السياسة النقدية، وتحقيق قدر من الاستقلال الذاتي في توليد الإيرادات الحكومية.

ولو عدنا الى الفكرة العامة حول دور الدولة القومية في ضبط الاقتصاد، لوجدنا أن هناك ثلاث وظائف أساسية يمكن أن تؤديها، وهي وظائف تنبع من دورها كمنسق للإجماع الاقتصادي وسط مجتمع معين. إن الدول لا تشبه الأسواق: فالدول لا تزال، الى حد معين، جماعات مصير، تربط الفاعلين الذين تجمع بينهم مصالح معينة، مشتركة في نجاح أو إخفاق اقتصاداتهم القومية. أما الأسواق فقد تكون عالمية أو لا تكون، غير أن الثروة والازدهار الاقتصادي يظلان في الأساس ظاهرة تتحدد قوميا. فهما يعتمدان على مدى جودة تضافر الفاعلين الاقتصاديين لضمان نتائج أساسية معينة في تدعيم العرض. ويمكن للسياسة القومية أن تقدم مدخلات أساسية معينة للأداء الاقتصادي، مدخلات لا يمكن شراؤها أو مبادلتها في السوق. وتحتاج الأسواق إلى أن تترسخ في محيط علاقات اجتماعية. وتتمتع السلطة السياسية بموقع مركزي لضمان التنظيم المؤسساتي المناسب للاسواق، وإرساء شروط اللاسوق non - markt اللازمة للنجاح الاقتصادي. وهكذا تبقى الحكومات القومية عنصرا حاسما في النجاح الاقتصادي لمجتمعاتها، محققة التماسك، والتكافل وبعض الخدمات الأساسية، مما لا تستطيع الأسواق أن تحققه بذاتها (هوتون Hutton، ١٩٩٠). أما الوظائف الأساسية الثلاث للدولة فهي:

ينبغي للدولة، إن ارادت التأثير في الاقتصاد، أن تشيد ائتلاف توزيع مجتمعيا، نعني أن تفوز برضى الفاعلين الاقتصاديين الاساسيين، والمصالح الاجتماعية المنظمة التي تمثلهم، حول توزيع للدخل القومي تمكن ادامته، وإنفاق يعزز الأداء التنافسي للصناعة التحويلية (من بين قطاعات أخرى).

وينطوي هذا الائتلاف على عناصر أساسية هي: توازن الدخل القومي المكرس للاستهلاك والاستثمار على التوالي، الاتفاق العريض على مستوى الضرائب الضروري لإدامة استثمار الدولة في الهياكل الارتكازية، والتدريب، والخدمات الجماعية للصناعة؛ وإيجاد إطار لضبط تسويات الأجور، ونمو الاقتراض، ومستويات أرباح الأسهم، ضبطا يحافظ على التضخم ضمن حدود مقبولة عالميا.

إن مثل هذا الائتلاف التوزيعي لن يتحقق إلا إذا اضطلعت الدولة بوظيفة أخرى، هي تنسيق الإجماع الاجتماعي. فهذه الائتلافات لا تنجح إلا إذا نبعت من ثقافة سياسية توازن بين التعاون والتنافس؛ ثقافة تعتاد فيها جماعات المصالح المنظمة الكبرى على المساومة حول أهداف الاقتصاد القومي، وعلى الالتزام الدائم بتحديد السياسة المطلوبة من خلال التساوم، ومراقبة التزام أعضائها بمثل هذه المساومات. ويمكن للعلائق بين الصناعة ونقابات العمال والدولة أن تتبلور بطرق شتى، أقل جمودا من نظام التشارك القومي ذي البنية الثابتة، القائم في ألمانيا الغربية والسويد حتى عقد التسعينات. أن المواثيق الاجتماعية التي عادت الى الظهور في أوروبا خلال عقد التسعينيات (كما بيّنا في الفصل السادس) أمثلة على هذه الأشكال الجديدة من التقرير المشترك عن طريق التحكم على أساس التفاوض. والغاية هنا هي ضمان التحاور بين المكونات الأساسية للنظام الاقتصادي، وضمان التعاون إلى جانب التنافس بين الشركات، وضمان أن تعقد مختلف عوامل الانتاج (مثل العمل والادارة، ومقدمي رأس المال والشركات) علاقات أبعد من أواصر السوق المحض. إن هذه النظم لن تخلو من النزاع، ولن تتوافق فيها المصالح توافقا تاما، ولكنها تنطوي على آليات لحل مثل هذه الخلافات. فالإجماع الكلي من هذا النوع لن يتحقق إلا اذا أضيفت آلية فاعلة لتخصيص الموارد تحديدا، مثل نظام تحديد الأجور وعمل أسواق رأس المال.

ويتوجب على الدولة أن تحقق توازنا كافيا في توزيع مواردها الضريبية وتوزيع نشاطاتها الناظمة بين مستويات الحكم المتعددة، المستوى القومي ومستوى الأقاليم ومستوى البلديات. وان مركزة سياسة الاتحاد الأوروبي تعزز الأهمية المتزايدة لحكومات الأقاليم الفاعلة. ذلك أن دور الاقاليم في

توفير التعليم والتدريب، والتمويل الصناعي، والخدمات الجماعية للصناعة، والخدمات الاجتماعية، يزداد بروزا. وإن حكومات الأقاليم اقدر على معرفة حاجات الصناعة لأنها تمتلك معلومات محلية أكثر، وبالتالي ادق، ولأنها ذات نطاق محدود يستطيع فيه الفاعلون الأساسيون التفاعل بنجاح. ولا ينبغي النظر إلى حكومة الأقاليم على أنها كيان مناقض جوهريا للإدارة الاقتصادية القومية، بل عنصر حاسم من مكوناتها. فالدولة القومية هي التي تحدد الموقع الدستوري، والصلاحيات والموارد الضريبية للحكومات الأدنى منها. وان الحكومات القومية التي تمنح لحكومات الأقاليم قدرا كبيرا من الاستقلال الذاتي هي التي تحقق أفضل وأنجع ضبط لجانب العرض على مستوى الأقاليم. وتقدم ألمانيا وإيطاليا أسطع الامثلة على ذلك في إطار أوروبا. ذلك أن أكثر المحافظات ازدهارا في ألمانيا مثل بادن ـ فورتمبرج وبافاريا، أو اكثر المناطق نجاحا في إيطاليا مثل إميليا ـ رومانا، تحظى بمستوى عال من صلاحيات القيام بمهمات الإدارة الاقتصادية (زابل Sabel، ١٩٩٨).

والمشكلة الرئيسية التي تعترض سبل استمرار الدول القومية في لعب دور بارز في الإدارة الاقتصادية، أن نشاطاتها في هذا الشأن تتوقف على مواقف ومؤسسات اجتماعية ليست متوافرة بصورة متساوية في سائر الدول. إن الآليات الجديدة للتنسيق والضبط الاقتصاديين تعطي الأولوية لمستوى عال من التلاحم والتعاون الاجتماعي، الذي تستطيع الدولة أن تلجأ اليه وتطوره. وإن الطرائق الجديدة لضبط الاقتصاد القومي في ظل اقتصاد متزايد التدويل، لا تشبه، على سبيل المثال، صيغة إدارة الطلب الكينزية لفترة ما بعد ١٩٤٥، أي لا تشبه تقنية سياسة الاقتصاد الكبير (الماكرو) التي كانت متاحة مبدئيا لكل دولة حديثة كبيرة، كفوءة الإدارة، أن اختارت اتباع إستراتيجية كهذه. فهذه الطرائق الجديدة ترتكز إلى مجمّع محدد من المؤسسات الاجتماعية، التي يصعب تبنيها أو نقلها عمدا وفقا للمشيئة. وهكذا فان ميراث التلاحم الاجتماعي الذي ترثه هذه الدول إنما يكبحها. إذ لا تستطيع بلدان مثل الولايات المتحدة أن تقرر وحسب تبني علاقات تضامنية وتنسيقية أشد بين الصناعة والنقابات والدولة مما كان يسود قبلئذ في ألمانيا واليابان. غير أن واقعة تجديد السياسة وإصلاح

المؤسسات في إيطاليا وهولندا، مثلا (بحثنا ذلك في الفصل السادس) تبين أن التاريخ ليس قدرا، وأن بوسع المجتمعات أن تتغير وتتكيف، شريطة توافر الظروف السياسية المناسبة.

مع ذلك فإن ما تقدم يعني أن هناك فوارق جوهرية ستظل قائمة بين الكتل، أو داخل كل كتلة، من ناحية القدرة على الاستجابة للضغوط التنافسية وللأوضاع الظرفية المتغيرة على الصعيد العالمي. وإن تلك المجتمعات التي ركزت على أداء السوق في المدى القصير، مثل المملكة المتحدة والولايات المتحدة، ماتزال مهددة بضغوط المنافسة من المجتمعات التي ركزت على تعزيز القدرة التنافسية الصناعية بعيدة الأمد وحققت التلاحم الاجتماعي اللازم لبلوغ ذلك، مثل ألمانيا. أما اليابان فتظل، برغم صعوبات الاقتصاد الكبير (الماكرو)، بلد صادرات صناعية تنافسية ضاربة. وتبين حالة بلدان مثل كوريا الأهمية المركزية للتضامن الاجتماعي في الرد على الأزمة. إن النزعة القومية الاقتصادية قوة جبارة داعمة للتكيف. وان العملية السياسية وثقافة جماعة المصالح في مجتمعات مثل المملكة المتحدة والولايات المتحدة لا تعملان لصالح التكيف السريع في اتجاه تعاوني أعمق، بل تشددان المنافسة كما تشددان إلقاء التكاليف الاجتماعية على كاهل الأضعف تنظيما ونفوذا، والذين هم في الوقت عينه الأقل قدرة على تحمل هذه الأعباء. إن هذا الوضع يقصي مثل هذه المجتمعات بعيدا عن التعاون الفعال على الصعيد العالمي أو صعيد الكتل. ولسوف ترفض الولايات المتحدة، خلافا لدورها بين أعوام ١٩٤٥ و١٩٧٢، أن تتحمل أي قدر ملحوظ من تكلفة ضمان استقرار البيئة الاقتصادية العالمية: وسوف تتمسك باعتبارات ضيقة، قصيرة الأجل، تخدم مصلحتها القومية.

قد يلوح، من ناحية معينة، أن المجتمعات الأضعف من ناحية التضامن، والاقوى من ناحية التوجه إلى السوق، مثل المملكة المتحدة والولايات المتحدة، تمتلك مزية أفضل في ظل اقتصاد أشد تدويلا، يضعف فاعلية التحكم الاقتصادي على الأساس القومي. ويبدو ذلك صحيحا بوجه خاص في موجة الإحساس بالظفر الذي نشأ بفعل الازدهار الاقتصادي في الولايات المتحدة، والتشفي الذي نجم عن الأزمة الآسيوية وما رافقها من شجب لـ«رأسمالية المحسوبية». إن الشركات البريطانية والأمريكية معتادة

على وضع المنافسة قبل التعاون، ووقاية نفسها من المؤسسات المالية ذات المصلحة الذاتية الضيقة. وليست المسألة أن الادارة النشطة للاقتصاد الكبير (الماكرو) والسياسة الصناعية المركزية الموجهة من الدولة قد غدتا عقيمتين فحسب، بل إن طائفة من التغيرات الاجتماعية والاقتصادية ـ وليس مجرد تدويل الاسواق الكبرى ـ باتت تزيد من صعوبة الحفاظ على نظم قومية موحدة للتوسط المتشارك. فالبنى الصناعية وأنواع تقسيم العمل تزداد تعقيدا وتمايزا في عموم العالم الصناعي المتقدم. والشركات القومية الكبرى، شديدة التركز، التي تحوي قوة عمل يدوية مستقرة ومنتظمة نقابيا، تتضاءل (كيرن وزابل Kern & Sabel، ١٩٩٤). لذا فإن بلدين مثل اليابان وألمانيا سيجدان أن نظمهما القومية للتنسيق المتشارك (المتباينة تماما) باتت أضعف تمثيلا للصناعة، وبالتالي أقل فاعلية.

إن خطر روح الظفر الإنجلو ـ ساكسونية يكمن في سعيها الى أن تقصر أسواق رأس المال، وهياكل التشارك، والتحكم بالشركات، وضبط الاسواق، على الأشكال الشائعة في الولايات المتحدة. ولا يتوقف الأمر على استحالة تبني هذه الأشكال بصورة بناءة في الكثير من المجتمعات فحسب، بل يتعداه إلى أن هذه الدعوة تعتمد على الافتراض القائل بأن هناك شكلا مؤسساتيا واحدا يناسب الرأسمالية. ولا يقتصر الأمر على أن الحال بخلاف ذلك تماما فحسب، بل إن الدعوة الليبرالية الاقتصادية ستكبح الخيارات المتاحة، محبذة نموذجا واحدا للرأسمالية، ومفضلة إياه على نماذج أخرى منافسة، ذات إمكانية فاعلة. وإن ذلك يحصر المنافسة بين الأشكال ضمن نموذج واحد، بدل أن يوسعها لتشمل التنافس بين النظم الاجتماعية أو نماذج المؤسسات الرأسمالية. وإن ذلك يضر بآفاق الارتقاء الاقتصادي بعيد الأمد، ويفرض ثقافة أحادية في شكل المؤسسات. وعليه فان الحماسة الراهنة للمؤسسات الأمريكية بوصفها معيارا عالميا لا تقل خواء عن الافتراض الساذج بوجود تفوق ياباني وفشل أمريكي متأصلين، مما نجده عند مؤلفين مثل هيرمان كآن Herman Kahn وعزرا فوجل Ezra Vogel أيام الثمانينات. ويتوجب على أي سياسة اقتصادية عالمية حصيفة أن تتوخى السماح والحفاظ على

مختلف تراكيب المؤسسات القومية وشتى الاساليب المتباينة في السياسة القومية. ومن دون هذه التعددية، أي من دون إستراتيجيات قومية متكيفة مع الأوضاع والمؤسسات الموروثة محليا، فإن الإدارة الاقتصادية الفاعلة على الصعيد العالمي تؤول إلى الاخفاق. ولا يمكن للمجتمعات أن تسهم في مثل هذه الادارة إلا إذا كانت آمنة على الصعيد القومي، وكانت تملك مجالا لممارساتها الخاصة، ولا تشعر بأن عليها التضحية بأهداف منتقاة في سبيل غايات عالمية غريبة مستمدة من نماذج أجنبية. وعليه فإن التعددية التي تتيح مجالا مستمرا لمختلف النماذج القومية، ضرورة حيوية للتعاون العالمي في مجال التحكم.

وأيا كانت مصاعب بعض نماذج التضامن، فإن الاستنتاج بأن البلدان الأضعف تضامنا سوف تنتفع عمليا من تغير الظروف، باطل. ويصعب تماما أن نرى كيف يمكن أن نترك مستقبل النظم الاجتماعية المركبة، ومستقبل الاستثمار في الصناعة التحويلية والتدريب والهياكل الارتكازية العمومية، إلخ، بين أيدي شركات تتنافس ولا تتعاون، أو أن نترك ذلك بين يدي أسواق ضعيفة النواظم فقط. الواقع أن مجتمعات مثل اليابان وألمانيا ستواصل التمتع بمزايا تنافسية كبرى حتى لو تدهورت نظم تمثيل التشارك الاجتماعي فيها، وذلك بالتحديد لأن أشكال التحكم الاقتصادي اللاسوقي فيها متنوعة ومتعددة الطبقات. ذلك أن النماذج القوية من التعاون والتضامن داخل الشركات، والأشكال الفاعلة من التحكم عن طريق المؤسسات الإقليمية، أو نماذج التعاون بين الشركات، تواصل إعطاء هذين البلدين، أي اليابان وألمانيا، مزايا في تدعيم وإدامة أداء السوق. وإن الوظائف العامة للسلطة السياسية في تعزيز التنافس والتعاون تحتفظ بأهميتها، برغم تغير بعض وسائل أداء هذه الوظائف.

التحكم الاقتصادي على صعيد الأقاليم

إن تزايد أهمية اقتصادات الأقاليم والمناطق الصناعية، وإسهام الأشكال العامة (الحكومية) والخاصة من التحكم الاقتصادي المحلي في نجاحها المستمر، يحظيان الآن باعتراف راسخ (زابل Sable، ١٩٩٨،

وتسايتلن (Zeitlin، ١٩٩٢). ليس غرضنا، هنا، أن نبحث في اقتصادات مثل هذه الأقاليم وفي تنوع أشكال التحكم، في ذاتها ولذاتها؛ بل نروم، بالأحرى، دراسة سبب تزايد أهمية أشكال الضبط المحلي هذه في ظل بيئة اقتصادية أشد تدويلا، وكيف يمكن لهذه الأشكال من الضبط أن تساعد المجتمعات على التعاطي مع الضغوط التنافسية وصدمات السوق النابعة من نظام اقتصادي أكثر انفتاحا.

إن السبب الرئيس وراء عودة ظهور اقتصادات الاقاليم، في لحظة تدويل العديد من أسواق السلع الصناعية بالذات، يكمن في تغير بنية الصناعة، وبخاصة تزايد أهمية الإنتاج الأكثر تنوعا ومرونة، واستمرار وجود ونمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة نتيجة لذلك. إن اشكال الإنتاج المرنة تستطيع أن تتعاطى مع النماذج المتغيرة والمتقلبة من الطلب العالمي. وإن جمهرة الشركات الصغيرة، التي تتقاسم العمل والخدمات الجماعية، أو تعقد شراكة مع الشركات الكبيرة، هي أقدر على مقاومة صدمات السوق، وأقدر على التكيف مع التغيرات العاصفة، من الشركات الكبيرة ذات التنظيم الهرمي. وإن الشركات الكبيرة تتغير هي ذاتها، وتدخل في علائق شراكة مع الشركات الأخرى، وتنوع نفسها داخليا، وتقلص الهرمية وطبقات الادارة (موس كانتر Moss Kanter، ١٩٩١؛ زابل Sabel، ١٩٩١). كانت الشركات الكبرى، في فترة الإدارة الاقتصادية القومية، تتوقع أن تجهز اسواقا قومية متنامية بسلع صناعية موحدة. وكان يفترض بهذه الإدارة الاقتصادية القومية أن تجعل الدورة الاقتصادية تسير بسلاسة، وأن تعزز العمالة الكاملة والنمو الصناعي. وعليه كان بوسع الشركات، نظريا على الأقل، أن تخطط لمديات بعيدة وأن تتبنى طرائق إنتاج جماهيري مرنة نسبيا (بيور وزابل Piore & Sabel، ١٩٨٤). وعليه فإن إستراتيجيات الانتاج الجديدة والأهمية المتزايدة لاقتصادات الأقاليم، هي، جزئيا، استجابة لتدويل أسواق السلع الصناعية واستجابة لتعقد وتغير انماط الطلب الناجمة عن خدمة أسواق متنوعة في فترة من تقلب أوضاع التجارة وغموض آفاق النمو. وما نريد التوكيد عليه هنا أن الشركات الصغيرة والكبيرة التي تعيش في ظل علاقات تعاونية تغدو أقل عرضة للمخاطر وأكثر أمانا: وتتضمن علاقات التعاون هذه على شراكات لتقاسم

الخبرة والمجازفة بالنسبة للشركات الكبيرة، كما تتضمن مناطق صناعية تقدم خدمات جماعية ذات مزايا من ناحية التكلفة، وتتيح فوائد التعاون مع الشركات الأخرى، كما هي حال تقاسم العمل بالنسبة للشركات الصغيرة (لورنز Lorenz، ١٩٨٨، ١٩٩٢).

أن التحكم العمومي (الحكومي) من النوع المناسب حريّ بترسيخ مزايا تجمهر مجموعة غفيرة من الشركات المتكاملة في إقليم أو منطقة معينة. إن وجود «مجال عمومي» صناعي (هيرست Hirst وتسايتلن Zeitlen، ١٩٨٩) يمنح للمناطق أو الأقاليم الصناعية الوسائل لاستباق التغيير والاستجابة له، والمواءمة بين التعاون والتنافس، وإعادة هيكلة كل من الإنتاج والخدمات المشتركة، بطريقة تتعذر على جمهرة الشركات الأقل تنظيما وترابطا. وإن التحكم العمومي (الحكومي)، خصوصا بالتشارك مع مؤسسات التحكم الخاصة مثل الاتحادات المهنية، مهم لحماية الأقاليم من الصدمات الخارجية والاستجابة للتغيرات الكبرى في الأوضاع التجارية. ومن الواضح أن هناك دولا قومية معينة اقدر من غيرها على إدامة مؤسسات التحكم في الأقاليم، كما أن بعض الأقاليم أقدر من غيرها على الاستجابة إلى حاجات اقتصادها المحلي. وإن بعض المجتمعات، مثل المملكة المتحدة، محرومة بمفردها من هذه المزايا (تسايتلن Zeitlin، ١٩٩٤).

هناك مظهر مهم آخر في اقتصادات الاقاليم في إطار الاقتصاد المدوّل، هو دورها بازاء الخطر الناجم عن حراك رأس المال. إن من طرق الردّ على المؤسسات المالية النائية التي تستثمر في أرجاء الكون تبعا لما تمليه المنفعة الاقتصادية هي بناء قطاع مالي مكرس للتمويل الصناعي وخاضع لتحكم السياسية العامة (الحكومية). ولكن توطد مثل هذا التمويل متدني الكلفة غير وارد ما لم يكن معتمدا في الإنفاق على المعرفة المحلية؛ كما أن ميل الجمهور للاستثمار في مثل هذه المؤسسات غير وارد ما لم يتمتع الجمهور باستثمارات ذات مجازفة ضعيفة، وذات مردود متميز في العمل والإنتاج ينفع منطقتهم. لهذه الأسباب يرجح أن يرتبط هذا القطاع المالي البديل ارتباطا وثيقا بالتحكم الاقتصادي الإقليمي والاقتصادات المحلية. وتستطيع مثل هذه المؤسسات البديلة، بالتضافر مع أشكال أخرى من التحكم العام (الحكومي) على المستوى

الإقليمي، وبالتضافر مع جمهرة من الشركات المتجذرة والمتوجهة محليا، أن تفضي إلى نظم اقتصادية متينة ولا مركزية، ومستقلة نسبيا عن أسواق رأس المال الكبير، وقادرة على التجارة بصورة فاعلة. ولهذا النموذج مزايا عديدة تسمح بالتوصية به كوسيلة لوقف التدهور الصناعي وكسبيل لحماية المناطق الصناعية الناجحة من الآثار الكاسحة للمنافسة العالمية (هيرست Hirst، ١٩٩٣). إن التحكم على مستوى الإقليم قادر على تحقيق قدر كبير من التنمية، وإن مثل هذا التجريب المحلي هو أقل خطورة على المجتمع القومي من الاستثمارات الطموح، الممركزة التي تتولاها الدولة في عدد قليل من مجالات التكنولوجيا الأساسية أو المبادرات الكبرى لإصلاح المؤسسات القومية. وعلى افتراض أن الدولة القومية ليست مناوئة بقوة لمثل هذا التحكم المحلي، فإن هذا المستوى الإقليمي سيكون واحدا من المستويات الخمسة المذكورة، القادر على تحقيق أسرع تطوير. وإن توسيع التحكم الاقتصادي الإقليمي الفعال سوف يؤدي، بالنتيجة، إلى حماية المجتمعات الصناعية المتقدمة على المستوى المحلي من بعض تأثيرات الانفتاح العالمي المتزايد، في أقل تقدير.



8 الاتحاد الأوروبي بوصفه كتلة تجارية

يشكل هذا الفصل جسرا يوصل المناقشة العامة لإمكانات التحكم الاقتصادي في الفصل السابق، بدراسة القضايا السياسية الأشمل في الفصل القادم. إن دور الاتحاد الأوروبي مركزي تماما لأنه يُعد، في آن واحد، أكثر الكتل التجارية الكبرى تطورا وأكثرها تعقدا من حيث البنية. وإن تطور قدرات الاتحاد الأوروبي على العمل المشترك المنسق من جانب الدول الأعضاء سوف يقرر، إلى حد كبير، هل سيكون التحكم في الاقتصاد العالمي قويا أم ضعيفا.

لقد رأينا أن الكتل التجارية تمثل حلقة وسيطة حيوية بين آليات التحكم العامة المؤسسة للاقتصاد العالمي ككل، مثل منظمة التجارة العالمية، من جانب، والسياسات الاقتصادية للدول القومية، من جانب آخر. إن ثلاثي الاتحاد الأوروبي واليابان ونافتا NAFTA، يسيطر حاليا على اقتصاد العالم، ومن المرجح أن يحتل الثلاثي النصيب الغالب من الإنتاج الصناعي العالمي، والتجارة العالمية،

«السؤال المطروح الآن هو إن كان مثل هذا الهجين السياسي قادراً على البقاء أو حتى على التطور».

المؤلفان

والاستثمار الأجنبي المباشر في العالم لفترة طويلة قادمة. وعليه يمكن للكتل الثلاث أن تسيطر بشكل فعال على اتجاه الاقتصاد العالمي إن اختارت التصرف المنسق. أما إذا كانت الكتل التجارية رخوة التنظيم، وذات مصالح متنافرة، فإنها ستفضي حتما إلى تحكم متدن (وإن يكن ضروريا بشكل حيوي)، يرقع فجوات المؤسسات العالمية القائمة، وينخرط في تدابير دورية لتجنب الأزمات. إن التحكم القوي باقتصاد العالم في اتجاه أهداف طموح (مثل تطوير العمالة في البلدان المتقدمة وزيادة الإنتاج والمداخيل في العالم النامي) يقتضي وجود سياسة منسقة تنسيقا قويا من جانب أعضاء الكتل الثلاث. وإذا ما عملت الكتل الثلاث على اعتناق مثل هذه الأهداف الطموحة وابتكرت آليات التحكم المناسبة لتحقيق هذه الأهداف، فإنها تستطيع فرض «هيمنة» ثلاثية جديدة على أسواق المال في العالم، وعلى هيئات الضبط العالمية والدول القومية الأخرى، شبيهة بالهيمنة التي مارستها الولايات المتحدة بين الأعوام ١٩٤٥ و١٩٧٣، وليس بصحيح أن أي مسعى لضبط النظام المالي العالمي بالوسائل المبحوثة في الفصل السابق، مثلا، سوف ينهار في الحال بـ «فرار» الأعمال المالية إلى مواقع جديدة «خارج البلاد»، نظرا لأن هذه المواقع الخارجية يمكن أن تحرم من العمل لو توافرت الإرادة السياسية للقيام بذلك. فلماذا ينبغي السماح لدول جزر صغيرة أن تأخذ العالم كله رهينة بين يديها؟ إن الشروط المسبقة لمثل هذا التنسيق تتمثل في أن تبقى الأطراف الثلاثة المكونة للثلاثي متساوية مع بعضها البعض تقريبا من ناحية الجبروت الاقتصادي، وأن تبلور مذهبا مشتركا للتحكم، وأن تطور كل كتلة المسار الداخلي الثابت اللازم للتحرك الخارجي.

وينبغي أن يكون واضحا لكل من يهتم بالمستقبل المستديم للاقتصاد العالمي أن هناك حاجة حيوية لتحكم عمومي نشط بنظام التجارة العالمية. وأن السوق الحر الخالص هش ومتفجر، وأن تبعات مثل هذه الأسواق مفزعة على النطاق الكوني، مثلما يشهد على ذلك اضطراب النظام المالي العالمي أواخر العام ١٩٩٨. وعليه فإن السؤال المطروح يتعلق بالطبيعة الدقيقة لآليات التحكم، والقوى التي سوف تنظم وتسوق هذه الآليات. وقد أكد جون روجي (1993, John Ruggie) أن «الليبرالية المقيدة بالأطر» شكلت الإحداثيات التي

جرى تنظيم التحكم في نطاقها خلال الشطر الأعظم من فترة ما بعد ١٩٤٥. واستمر هذا التحكم في شكله الكلاسيكي حتى أواخر عقد السبعينيات في أقل تقدير. ربطت الليبرالية المقيدة بالأطر بين التحكم القومي والتحكم فوق القومي. وانطوت، في المستوى المحلي، على تسوية اجتماعية إجماعية بين الصناعة والنقابات والدولة لتحديد قاع وسقف إعادة توزيع الدخل. أما على المستوى العالمي، فإن الدول المستقرة دعمت نظام تجارة مفتوحا ومتعدد الأطراف، وقد رُتب هذا النظام خدمة لمصالح الرأسمالية العالمية عبر مؤسسات حكومية ومؤسسات فوق قومية غدت مألوفة بعد العام ١٩٤٥، مثل الجات GATT وصندوق النقد الدولي IMF، وغيرهما.

لكن هذه الصورة بدأت تتغير منذ فترة وجيزة، على المستويين المحلي والعالمي، لتؤثر على بلدان الاتحاد الأوروبي بوجه خاص. فعلى المستوى المحلي تبدو مساومة دولة الرفاه في تآكل مستديم في العديد من البلدان، ويتجلى هذا التآكل في الاندفاع السريع للنخب السياسية صوب القدرة التنافسية الاقتصادية واللامساواة (الفصلان الرابع والسادس). أما على المستوى العالمي، فقد أخذت أشكال جديدة من آليات الضبط بالبروز، وهي تبدو، على السطح في الأقل، وكأنها تقوض استمرار نظام الإدارة متعدد الأطراف. إن النزعة الأحادية القومية في الشؤون التجارية والمبادلات، والاتفاقات والصفقات الثنائية، والتشكيلات الإقليمية للمصلحة الاقتصادية، تشير جميعا إلى حالة غموض شديد عند الأطراف المشاركة إزاء مستقبل نظام تعدد الأطراف التقليدي. وليس من المرجح أن نشهد عودة إلى حقبة إقامة الإمبراطوريات أو مشروع هيمنة بلد منفرد: علما بأن هذين المظهرين عملا في الماضي بمنزلة إطارات، جزئية في الأقل، للتحكم بالنظام العالمي. غير أن كلا هذين الشكلين من الضوابط الناظمة مكلفان تماما من حيث تنظيمهما وإدامتهما.

وإننا نرى أن نظام الأطراف المتعددة المصغر، القائم على تعزيز العلائق الثلاثية بين أمريكا الشمالية والاتحاد الأوروبي واليابان، يمثل الآن الأفق الأرجح لآليات التحكم الفعالة بالاقتصاد العالمي[1]. قد أثبت نظام الأطراف المتعددة، بهذه الصورة أو تلك، أنه الشكل الأكثر توفيرا والأقل تكلفة من أشكال التحكم في سبيل الاستقرار الاقتصادي العالمي. وقد قدّم

هذا النظام أكثر الأطر فاعلية لتعزيز السيادة القومية في ظل نظام الدول العالمي. فقد وفر قاعدة عالمية لإضفاء الشرعية على السلطة المحلية: الاعتراف بالدولة كحامل لخصائص معينة، وتقنين العلاقات الخارجية لهذه الدولة. وإن هذا الاعتراف المشفوع باستقرار النشاط الاقتصادي الذي تحقق بفضل المؤسسات متعددة الأطراف، قد عزز سلطات الدولة القومية، بدل أن يضعفها في مجال التحكم المحلي هيرست (Hirst، ١٩٧٧). لكن حقيقة أن هذا النظام متعدد الأطراف لم يوجد قط في شكل صاف (فقد كان مكفولا ضمنا بالهيمنة البريطانية بين الأعوام ١٨٧٠ و١٩١٤، وبالهيمنة الأمريكية بين الأعوام ١٩٤٥ و١٩٧٣)، وأن هذا النظام يعتمد الآن على سيطرة الكتل الثلاث على الاقتصادات الكبرى، ينبغي ألا تعمينا عن رؤية حقيقة أن «الكفاءة» الأساسية لهذا النظام لاتزال باقية، وأن هذا النظام يظل يمثل المحيط الذي يمكن ضمنه إعادة صياغة «السيادة القومية» الليبرالية صياغة مؤثرة.

إن البنية الناشئة المحوّرة لنظام الأطراف المتعددة هي في ذاتها مزيج مركب من نظام الأطراف المتعددة القديم، المؤطر بإطار ليبرالي كلاسيكي، والنظام الثلاثي الجديد الذي يقف في المركز منه. وهناك درجة كبيرة من انعدام التناسق بين المكونات الثلاثة للثلاثي. ويعد الاتحاد الأوروبي عنصرا أساسيا فيه. فالاتحاد الأوروبي هو من أكثر مشاريع التحكم الاقتصادي متعدد القومية طموحا في العالم المعاصر، لكن الاتحاد لايزال بعيدا عن الاكتمال، فهو يعاني مشكلات كبرى في التعبير الداخلي وفي التصورات المتباينة حول مستقبل تطوره، مما يحد في الوقت الحاضر من قدرته على التحرك الخارجي المنسق. أما نافتا فإنها تخضع لسيطرة الولايات المتحدة، في حين أن اليابان تشكل اقتصاد كتلة قائمة بذاتها ومرتكزة إلى دولة قومية؛ وعليه فإن الاثنتين، أي الولايات المتحدة واليابان، أقل طموحا من الاتحاد الأوروبي في إستراتيجيتها للتحكم، وهما أقرب إلى الكيانات السياسية التقليدية. ولو سلّمنا أن بمقدور اليابان والولايات المتحدة الاتفاق على برنامج عمل مشترك والحصول على دعم داخلي له، فإنهما تستطيعان تنسيق السياسة على غرار ما كانت الدول القومية تفعله في السابق. أما الاتحاد الأوروبي فيعاني مشكلة التوفيق بين المصالح المتباينة داخله، وتحديد وجهة

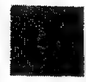
تطور مؤسساته. بناء على ذلك، فإن ما سيحصل للاتحاد الأوروبي سيكون عاملا حاسما مقررا لكامل بنية آلية التحكم التي ستتضح آخر المطاف لمجمل الاقتصاد العالمي بأسره.

ويقف الاتحاد الأوروبي على مفترق طرق من ناحية تطوره الداخلي ومن ناحية علاقاته الخارجية على حد سواء. وعلى حين أننا سنعامل الاتحاد الأوروبي ، من باب التبسيط، بوصفه كيانا واحدا في جل ما سيأتي من تحليلات، فلا ينبغي لهذا أن يعشي أبصارنا عن رؤية الصعوبات التي يواجهها الاتحاد في تأمين هويته المشتركة أو قدرته على التحرك. ولايزال ممكنا، في الأحوال القصوى، أن يتشظى الاتحاد الأوروبي. ولعله يتعين علينا أن نستمر في رؤية الاتحاد بوصفه تجميع كسور خمسة عشر كيانا قوميا، لايزال العديد منها ملتبسا من ناحية الالتزام بالمثال الأعلى للاتحاد الأوروبي التام. الواقع أن ذلك يشكل أول نقطة انطلاق لنا، نظرا لأنه يتوجب علينا أن نوضح بالتحديد ماهية الاتحاد الأوروبي في الفترة الحالية.

الاتحاد الأوروبي بوصفه كيانا سياسيا

ترتبط قدرات الاتحاد الأوروبي في التحكم الاقتصادي الفعال ارتباطا وثيقا بالتطور اللاحق لمؤسساته السياسية. ويواجه هذا التطور صعوبتين خطيرتين. أولاهما أن الاتحاد الأوروبي مشروع جديد لا تفيد النماذج السياسية السابقة بشيء في ارشاد ارتقائه. وثانيتهما، وهي الأهم، أن هناك فوارق كبيرة في الأداء الاقتصادي والمعايير الاجتماعية، وبالتالي في المصالح السياسية بين البلدان المكونة للاتحاد.

إن الاتحاد الأوروبي لايؤلف حاليا، ولن يصبح مستقبلا، نسخة مكبرة طبق الأصل من دولة قومية. ولا يمكن تفصيل تطور الاتحاد الأوروبي على مقاس دول فيدرالية مركزية ذات حجم قاري على غرار الولايات المتحدة. فالاتحاد هو، بالأحرى، كيان سياسي من نوع جديد لا تنطبق عليه المقولات الدستورية المعهودة. فهذه المقولات مستقاة من مؤسسات الدولة القومية، وفي الأساس منها مقولة سيادة جهاز التشريع الأساسي وخضوع الجهاز التنفيذي المركزي لمحاسبة جهاز التشريع هذا. خلافا لذلك، لا يتوافر الاتحاد على مصدر



سيادي واحد للقانون، ولا يمتلك جهازا تنفيذيا مركزيا متعدد الوظائف خاضعا للمحاسبة الديموقراطية من جانب ممثلي الشعب، عبر قناة واحدة هاردن (Harden، ١٩٩٥).

إن الاتحاد الأوروبي لا يشبه الأشكال الدستورية للدولة القومية من قريب أو بعيد. فمعظم صلاحيات الاتحاد نابعة من معاهدات مبرمة بين الدول الأعضاء. وإن جل تشريعاته يعتمد على إدراج مبادرات الأطر المشتركة على مستوى الدول الأعضاء، كما يعتمد على الأجهزة التنفيذية لتلك الدول في تنفيذ السياسات المشتركة. ولايزال نظام صنع القرار المشترك يعتمد، بدرجة كبيرة، على الاتفاقات المبرمة بين الحكومات القومية، وعلى المداخلات السرية نوعا ما، وغير الخاضعة للمحاسبة قوميا، في مجلس وزراء الاتحاد. وتحتفظ الدول القومية في الاتحاد الأوروبي بالعديد من وظائف الحكم المهمة والمميزة، كما تتسم الأمم بلغات متباينة، وتقاليد ثقافية مختلفة، وأجهزة قضائية متباينة، وأن هذه الفوارق ستظل تعمل على جعل التكامل الأوروبي التام أمرا مستحيلا. وحتى لو جرى تطوير سياسة خارجية وأمنية مشتركة بعد العام ٢٠٠٠، فإن هذه السياسة سوف تعتمد على قرار غالبية ممثلي الدول الأعضاء، وسوف تتطلب التبرع بوحدات عسكرية، ممولة وخاضعة للإرادة القومية، لدعم السياسات المشتركة. ولن يغدو الاتحاد كيانا سياسيا يشبه، الدولة القومية الوحدوية القديمة ولو من بعيد.

عودة إلى الفيدرالية والكونفدرالية

من المفيد العودة، في هذا الإطار السياسي، إلى السجال حول الفوارق بين التشكيلات السياسية الفيدرالية (Bundestaat) والكونفدرالية (statsbund). كثيرا ما يقال إن الجماعة الاقتصادية الأوروبية «القديمة» كانت تشكيلا كونفدراليا، في حين أن الاتحاد الأوروبي «الجديد» هو بداية تشكيل فيدرالي مركز دراسات السياسة الاقتصادية، (CEPR ١٩٩٣). وتوصم التشكيلات الكونفدرالية بالافتقار إلى الوضوح البنيوي للهيئات الفيدرالية الشبيهة بالدولة. ويرجع الكثير من السجال الدائر لإجلاء وتشغيل مفهوم (مفاهيم) التبعية subsidiarity إلى الانتقال من الأشكال التنظيمية الكونفدرالية إلى الأشكال الفيدرالية.

هناك شرطان أساسيان يميزان الكونفدرالية عن الفيدرالية. يمكن لنا أن نطلق على الشرط الأول اسم «مبدأ الانفصال». فصلاحيات الاتحادات الكونفدرالية مقيدة دوما بمعاهدات ينبغي إعادة التفاوض حولها كلما نشأت قضايا جديدة تتعلق بالتنسيق أو النشاط المشترك. وعليه ثمة إمكان دائم، بل ثمة حق قانوني، لكل طرف في التشكيل الكونفدرالي بأن ينفصل عن الاتحاد. أما الفيدرالية فلا تقوم على هذا المبدأ، حيث إن «الدولة الفيدرالية» تتمتع بأولوية قانونية (لأغراض اتحادية) على حكومات الدول الأعضاء في الاتحاد، ونتيجة لذلك لا يوجد أي حق قانوني بالانفصال. أما السمة الرئيسية الثانية التي تميز الاتحاد الكونفدرالي عن الاتحاد الفيدرالي فتنطوي على «مبدأ اتجاه السلطة». ففي حالة الكونفدراليات تتحرك السلطة من الأجزاء إلى المركز الكونفدرالي، بحيث إن الصلاحيات لا تمنح صعودا إلا على أساس قضية بقضية، وتحتفظ المستويات الأدنى بحقها في تقرير الأمر. أما في حالة الاتحاد الفيدرالي، من جهة أخرى، فإن اتجاه السلطة يمضي من المركز إلى الأعضاء المنضوين في الاتحاد، بحيث إن الصلاحيات تمنح، أساسا، من المركز نزولا إلى حكومات الدول الأعضاء.

ومن الواضح أن هناك صيغا وأشكالا مهجنة عدة من هذه الترتيبات الكونفدرالية ـ الفيدرالية. ولكن بقدر ما يتعلق الأمر بالقدرة على التمييز بين الاثنين، فإن المبدأين المعروضين هنا يلتقطان الفوارق الجوهرية. وأول ما يترتب على ذلك أن الدول الفيدرالية أقرب شبها بالدول الوحدوية منها بالدول الكونفدرالية، برغم أن ذلك لا يعني إنكار الفوارق الهائلة بين الشكل الوحدوي والشكل الفيدرالي[٢].

أما ثاني ما يترتب على هذا التحليل فهو أن فكرة التبعية ـ إن وجد معنى ثابت لهذا المصطلح ـ لا تتطابق تماما مع فكرة السلطة الكونفدرالية التي عرضناها هنا. فمفهوم التبعية يفترض، كما يبدو، تفضيل الصلاحيات اللامركزية، ما لم تكن هناك أسباب وجيهة للمركزية. لكن المفهوم يفترض أيضا وجود اختصاص فيدرالي لتقرير درجة المركزية أو اللامركزية بالضبط لهذه السلطات المحددة. فالسلطة الفيدرالية أو القائدة تمتلك اختصاص الاختصاص (kompetenz kompetenz)، كما يقول الألمان. أضف إلى ذلك، أن المعنى الأصلي لمفهوم التبعية لم يقتصر على أن يتضمن

لا مركزية صنع القرار وعائدية الصلاحيات إلى الحكومات القومية فحسب، بل يتضمن إمكانا عميقا لتوزيع لا مركزية التحكم العمومي أو الخاص على المستويات القومية والمناطقية والمحلية أيضا. وإن وجود طبقات متعاقبة من الترتيبات الكونفدرالية، العمومية والخاصة، هو خير ما يحقق المعنى الأساسي لمفهوم التبعية(٣).

التشكيل الأوروبي الحالي

إن الفكرة في هذا القسم ذات شقين. أولا إن آليات التحكم القائمة حاليا في الاتحاد الأوروبي تظل، بالمعنى العام، كونفدرالية أساسا من حيث الشكل. وثانيا، أنها ستظل كذلك في المستقبل المنظور، برغم فورة النشاط المقترن بالسجال الأخير حول توسيع الاتحاد والمؤتمر الحكومي المشترك الذي انعقد في العام ١٩٩٧. ومن الواضح أن الشق الثاني من الفكرة هو الأكثر إثارة للجدل، إلا أننا نبدأ بتفصيل الشق الأول منهما.

لاتزال معاهدة روما ١٩٥٧ تؤلف أساس الاتحاد الأوروبي وصلاحياته. وتعترف الغالبية بها بوصفها معاهدة من النمط الكونفدرالي من حيث دورها في إرساء آليات التحكم. وتتميز معاهدة روما بأنها ذات نطاق محدود، حيث لا تتوحد الدول فيها إلا لتحقيق أغراض معينة خاصة. غير أن الدولة الكونفدرالية تختلف عن كونفدرالية دول ترمي إلى تحقيق أهداف مشتركة معينة، وهي الحال التي لايزال فيها الاتحاد الأوروبي على الأرجح. وطرأت منذ العام ١٩٥٧ تعديلات ومعاهدات إضافية، أرسى بعضها مبادئ وقدرات شبه - فيدرالية بالنسبة لضوابط الجماعة الأوروبية ومبادراتها، وهي في الغالب مقصورة على ميادين خاصة ومحدودة، برغم أنه لا يوجد، كما يبدو، كثير اتساق بين هذه الميادين(٤). ولاتزال صلاحيات الاتحاد مخوّلة له من جانب الدول الأعضاء (فهي صلاحيات «ممنوحة»)، ولا يملك الاتحاد آلية عامة لتوزيع الاختصاص داخله. زد على ذلك أن تسوية لوكسمبورج» Luxembourg Compromise (١٩٦٦) كفلت صلاحية نقض (فيتو) وزاري، كأمر واقع، في القرارات المهمة، لكن «مرسوم أوروبا الموحد» قضم صلاحية النقض هذه بالكامل (حيث أدخل المرسوم أهلية التصويت بالأغلبية، وقضية «الأغلبية الرادعة» بـ٢٣ صوتا)، وتعزز ذلك أكثر بـ «التسوية اليونانية» العام



١٩٩٤ (التي أدخلت مبدأ الأغلبية الرادعة بـ٢٧ صوتا) التي ارتبطت بانضمام النمسا وفنلندا والنرويج والسويد إلى الاتحاد. ويبقى مجلس الوزراء، رسميا، الحلبة الأساسية لصنع القرار، برغم أنه نقل صلاحياته إلى اللجنة الأوروبية، وتمتلك اللجنة السلطة الفعلية لتقرير معظم السياسة التجارية (بفضل معاهدة روما). أما التنفيذ التشريعي فلا يزال من اختصاص الحكومات القومية التي تدرج المراسيم المتفق عليها ضمن الجماعة الأوروبية في متن القانون المحلي (برغم أن ذلك يخضع إلى الأحكام النهائية للمحكمة الأوروبية).

إن ذلك كله يؤلف مجموعة معقدة من أبعاد صنع القرار، لكنها فيدرالية من حيث الشكل إلى حد بعيد، كما نظن. إن هذه السلطات لا تؤلف دولة كونفدرالية بأي حال. وبالطبع فإن الاتحاد الأوروبي يتسم بخصائص معينة مماثلة لخصائص الدولة، ولكن خير وصف لها هو القول إنها تمثل تشكيل «سلطة عمومية كونفدرالية» (وهي ذات قرابة مع مفهوم «التوحيد الكونفدرالي» الرائج في مناقشة آليات التحكم في الاتحاد الأوروبي. انظر كريسوتشو (Chryssochoou، ١٩٩٥، ١٩٩٧)؛ كذلك تايلور (Taylor، ١٩٩٠). ويُقصد بهذا المصطلح الإشارة إلى عمل هيئات عمومية مركبة على المستوى الأوروبي، خاضعة لأشكال عدة من المحاسبة والسيطرة شبه الديموقراطية، لكنها تفتقر إلى الأساس والحقوق الدستورية التامة، أو إلى الشرعية من كل المواطنين. وهي تؤلف نظام «تحكم بلا حكومة» وممارسة «إدارة الدولة من غير دولة»[٥].

والسؤال المطروح الآن هو إن كان مثل هذا الهجين السياسي قادرا على البقاء أو حتى على التطور. رأينا في هذا أنه سيكون قادرا على ذلك، بل إن عليه حقا أن ينضج في هذا الشكل إن أراد البقاء.

هناك بديل عن فكرة السلطة العمومية الكونفدرالية التي تحكم أوروبا المستقبل، هي فكرة إنشاء دولة اتحادية تامة. وإن الحجة المناوئة لهذا الخيار الثاني الذي يتطور فعليا (بمعزل عن الرغبة فيه) هو أن معظم السياسيين الأوروبيين الحاليين يحرصون الآن على تجنب المجازفة حرصا أشد، ويخافون من صعود القوى القومية المتطرفة والقوى الإقليمية خوفا أشد من أن يسمح لهم بالتفكير في انتهاج هذه السياسة. زد على هذا، أن ذلك سيفضي، لا محالة،



إلى إعطاء بروكسل السلطة على حساب الحكومات القومية، مما سيثير مقاومة غالبية الزعماء القوميين والبرلمانات القومية لهذا السبب بالذات.

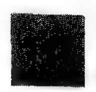
إن السبب الكامن، وراء الاعتقاد بأن القيادات السياسية الأوروبية الرئيسية سوف تحاذر السماح ببروز دولة فيدرالية مكتملة في أوروبا، يرجع إلى وجود قوى معاصرة مكينة طاردة عن المركز داخل القارة. تتمثل أولى هذه القوى بانهيار التجانس السياسي. لقد كان الطيف السياسي الذي يسيطر على الاتحاد يتراوح بين اليمين الوسطي واليسار الوسطي منذ تأسيسه العام ١٩٧٥. أما الفترة الأخيرة فقد شهدت انعطافا لا باتجاه اليسار المتطرف، بل نحو اليمين المتطرف، ثم، بدرجة أكبر، باتجاه الأحزاب الشعبوية والقومية والإقليمية المحلية. وهناك علائم واضحة على حصول تمرد سياسي ضد الأحزاب القديمة في بلدان أوروبية عدة، وسخط على الدولة القومية نفسها. وقد تجلى ذلك بأسطع صورة في الانتخابات الإيطالية في العامين ١٩٩٢ و١٩٩٤ حيث فقدت الأحزاب القديمة التأييد في عموم الدوائر، بينما صعدت أحزاب اليمين المتطرف، والأحزاب الشعبوية والأحزاب الفيدرالية المحلية صعودا قويا. ولما واجهت الأحزاب القديمة تحديات أحزاب اليمين القومي أو أحزاب الانفصال الإقليمي، راحت تتمرس سياسيا لتدافع عن الدولة وتقاوم، بالتالي، التنازل عن المزيد من السلطة إلى الاتحاد الأوروبي[٦].

أما القوة الأخرى الطاردة عن المركز والتي تدفع إلى الاحتراس فتتمثل في احتمال تعثر النمو الاقتصادي الأوروبي، المقترن بإمكان استشراء واستطالة الكساد الاقتصادي في أرجاء قارة أوروبا. ولم يحصل ذلك منذ التوقيع على معاهدة روما. ولقد تحقق التكامل الأوروبي حتى الآن من دون تكاليف جسيمة. لقد مرت كل دول القارة بارتفاعات في الإنتاج والمداخيل الحقيقية (برغم حصول تقلبات ملحوظة). ولو قُيِّض للنمو أن يتعثر، لأمكن للضغوط أن تنمو باتجاه تدابير الحماية القومية. غير أن هذه التدابير لن تنحو إلى فرض حواجز جمركية جديدة داخل أوروبا، بل إلى قلب سياسة المنافسة الأوروبية، هذه السياسة التي وضعت لتقليص معونة الدولة للصناعة، وإلى التماس استقلالية في السياسة الضريبية والنقدية أكبر مما تسمح به عملية الاتحاد النقدي الأوروبي. ويمكن للاتحاد الأوروبي أن يبدأ بالتفكك، حين تشرع الدول القومية في حماية قواعدها الاقتصادية، وحين تأخذ القيادات السياسية

القديمة بالسعي إلى تفادي خطر المنافسة السياسية من أحزاب اليمين المتطرف وأحزاب الأقاليم المحلية.

غير أن من فادح الخطأ المغالاة في الضعف السياسي للاتحاد الأوروبي. فلقد استطاع الاتحاد أن يحل محل الدول القومية في عدد من ميادين التحكم. ولم تعد هذه الدول كيانات «ذات سيادة»، كما كانت تدعي قبلئذ. فالبرلمان الأوروبي، خصوصا بعد إبرام اتفاقية ماسترخت، يمارس فعلا قسطا مهما من وظائف التشريع ومحاسبة الأجهزة التنفيذية. وتلعب اللجنة الأوروبية دورا مهما في خلق مبادرات تشريعية، وتتشاور حول السياسات الكبرى في أرجاء أوروبا، كما تمارس على نحو مباشر بعض سلطات الضبط وتشرف على سلطات أخرى في ممارسات هذه الأخيرة على المستوى القومي. وإن تلك الجوانب من التشريع الأوروبي التي تتولى تطبيق السوق الموحد لها الأسبقية على التشريع القومي، وهي تختزل بذلك اختزالا جذريا سيادة جهاز التشريع القومي من ناحية بعض الوظائف. وغدا أناس أوروبا بعد إبرام اتفاقية ماسترخت مجرد مواطنين عموميين في الاتحاد، وهم يتمتعون بحقوق فوق قومية تكفلها وتشرف عليها هيئة قضائية عليا.

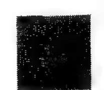
وعليه فإن الاتحاد لا يندرج في أي مخطط دستوري جاهز. فهو ليس دولة موحدة ولا هو دولة فيدرالية، ولا هو بدولة كونفدرالية؛ بل ينبغي أن يسمى، بالأحرى، رابطة دول ذات وظائف تحكم معينة ومحددة، تمارسها سلطة عمومية مشتركة. وينبغي النظر إلى الاتحاد ككيان سياسي مركب، يتألف من مؤسسات ودول أعضاء، وشعوب مشتركة. وتنطوي هذه البنية حديثة النشوء، وشديدة التميز، والثقيلة نوعا ما، على مواطن ضعف ومواطن قوة. هناك مواطن قوة لأن هذه البنية تقلل، إلى الحد الأدنى، النزاعات التي تنشب حين تحصل مجموعة معينة من المؤسسات على الأسبقية، أو حين يجري السعي إلى بناء دولة موحدة من شتى المؤسسات السياسية المتنوعة. أما على المدى القصير، فإن لهذه البنية مكامن ضعف، لأن مثل هذه الرابطة المركبة تحدّ من التطوير العاجل لبعض وظائف التحكم المشترك، الضروري.



والمقصد هنا أن على ارتقاء أوروبا السياسي أن يعتمد على هذا البناء المركب وأن يحوله إلى مزيّة ممتازة. ولا يمكن للمرء، كما تخيل بعض «الفيدراليين» في أواخر عقد الثمانينيات، أن يعمل على تكبير أشكال الحكم والمحاسبة القومية لتناسب المقاس الأوروبي. إذ لا يمكن توسيع البرلمان الأوروبي ليغدو جهاز تشريع أعلى، واختزال البرلمانات القومية إلى دور سلطات تابعة تعمل في دولة قومية، فالبرلمان الأوروبي ليس هيئة سيادة كلية الصلاحية، وهو يفتقر إلى الشرعية المشتركة لممارسة مثل هذه الوظائف. وعلى الغرار نفسه، لا يمكن للجنة الأوروبية أن تتحول إلى سلطة تنفيذية أوروبية، خاضعة بالأساس لمحاسبة برلمان ستراسبورج، وتتمتع بالأسبقية على الحكومات القومية. وإن من شأن التطور السياسي أن يحقق، على الأرجح، أكبر نجاح إذا ما تركز على تعزيز إجراءات صنع القرار المشترك لمجموع الدول في الرابطة، عوضا عن السعي إلى استئصال المؤسسات السياسية على المستوى القومي. ويمكن للمستوى الاتحادي والمستوى القومي أن يزيدا من سلطتهما وقدرتهما على التحكم إن استطاعا التعاون والتنسيق؛ وكما سنرى في الفصل التاسع، أن «السيادة» ليست بأي حال من الأحوال مقدارا ثابتا، لا تكسب فيه هيئة معينة مقدارا من قدرة التحكم إلا على حساب فقدان هيئة أخرى لهذا المقدار. لقد آن الأوان لدفن مفهوم بودان للسيادة، سوية مع المفاهيم الأخرى عن السلطات الحكومية الحصرية التي يرتكز إليها مفهوم بودان (انظر: Bodin، ١٩٩٢).

تواصل الدول القومية للاتحاد الأوروبي لعب دور حيوي. فهي لاتزال بؤرة حاسمة للشرعية السياسية والمحاسبة الديموقراطية التي يتعذر على الاتحاد أن يعمل من دونها. إن شؤون السياسة القومية وهوية المواطنة القومية لاتزال، وستظل آسرة تماما، على نحو لن تستطيع شؤون السياسية الأوروبية والهوية الأوروبية المشتركة أن تفعله في المستقبل المنظور.

غير أن قوة الأمم الأعضاء في الاتحاد هذه يمكن أن تتحول إلى مزية إيجابية في التحكم بالاتحاد. فالعجلة المفرطة في تطوير المؤسسات المركزية الأوروبية قد تهدد، في الواقع، شرعيتها، مفضية إلى تسويغ المخاوف من نشوء حكومة تكنوقراطية لا تخضع للمحاسبة.



يميل السياسيون القوميون سراعا، إلى أن يروا أن دورهم يقوم في الاحتجاج على مثالب مؤسسات الاتحاد الأوروبي، إن كانوا ديموقراطيين، وفي المساومة على أفضل صفقة تخدم، قليلا، المصالح الذاتية لأمتهم في مجالس الاتحاد، إن كانوا براجماتيين (نفعيين). أما الراديكاليون الديموقراطيون، وبخاصة من أعضاء البرلمان الأوروبي (MEPs)، ومستشاروهم، فيرفعون شبح «نقص الديموقراطية» في مركز الاتحاد. ويصح هذا النقد بحدود ما أن التصورات البيروقراطية والتكنوقراطية لرسم السياسة قد هيمنت على النخب الأوروبية. لكن هذا النقد مخطئ، حين يرى هؤلاء النقاد أن المشكلة هي مثل مشكلة غياب المحاسبة في الدولة القومية ولكن على نطاق أكبر، أو أن المشكلة قابلة للعلاج بأخذ آليات سياسية من المستوى القومي وتكبيرها على المقاس الأوروبي. على العكس، فخير سبيل لتعزيز الديموقراطية ومحاسبة الحكومات يكمن في النظر إلى الاتحاد الأوروبي بوصفه كيانا سياسيا تشكل الدول القومية فيه أهم منابع لتمثيل الناس على المستوى الأوروبي. ويمكن تحقيق هذا التعزيز للمحاسبة بسرعة دونما حاجة إلى إجراء تغييرات بنيوية كبيرة، شريطة حصول تغير ملحوظ في موقف السياسيين الأوروبيين. وهكذا فإن صنع القرار بأغلبية ممثلي الدول الأعضاء في المجالس المشتركة للاتحاد سوف يتطلب من نواب البرلمان الأوروبي والوزراء القوميين رؤية وممارسة أدوارهم بوصفهم «ناخبين قاريين» في إطار كيان سياسي أوسع (وهي فكرة سوف نفصلها تفصيلا أكبر في أواخر الفصل التاسع).

إن تيسير دور مجلس الوزراء ونطاق صنع القرار بالأغلبية داخله يحتاج إلى أن يُرسخ، وأن يُنص عليه بشكل دستوري صريح بوصفه الغاية الرئيسية للوحدة السياسية. ولابد من إضفاء الشفافية على قرارات المجلس الأوروبي ومداخلات البرلمان أمام أنظار مواطني أوروبا. كما أن هناك حاجة إلى مناقشة أوسع لأعمال وتصويت الوزراء القوميين في المجلس الأوروبي، وإبلاغ برلمانات الدول الأعضاء بذلك، حتى يخضع هؤلاء إلى المحاسبة المباشرة من جانب الممثلين المنتخبين قوميا. ويتوجب على الوزراء الإقرار بأن أعمالهم، حين يتحدثون أو يصوتون في بروكسل، لم تعد مسألة محصورة بين الحكومات، بل إنها مسألة حكومية. ويتعين عليهم

أن يفكروا ويعملوا كممثلين قوميين في منبر فوق قومي، ليصوغوا السياسة في إطار رابطة دول منتظمة دستوريا.

إن محاجحتنا هذه ليست مناوئة لأوروبا. فالاتحاد الأوروبي لا يمكن أن يبقى طويلا كرابطة ضعيفة البنية من دول قومية، من دون أن يعاني عواقب التحكم الضعيف والجزئي باقتصاد قاريّ النطاق. إن الحكومة القومية ليست، بالضرورة، هي حكومة مركزية وحصرية. فالقوة يمكن أن تستمد من التشاور، والتنسيق وتقسيم العمل في وظائف التحكم. وإن الخطر الداهم في أوروبا هو خطر التنافس بين الدول القومية، والنزاع فيما بينها على السياسة المشتركة. فذلك سيؤدي إلى تداخل وتضارب الاختصاصات، وإلى نشوء «فجوات» في نطاق التحكم. وتتلاشى قدرات التحكم في هذه الفجوات، فتقلص السلطات المتنافسة، وتضعف بالتحديد الحكومات المعنية بمصلحتها الذاتية على المستوى القومي بسبب إخفاقات السيطرة الفعالة عند المستوى الأوروبي. إن خلق سوق موحدة، ومواصلة تركيز الإنتاج وتكامله على المستوى الأولي، قد أديا إلى نشوء ظاهرات لا يمكن للسياسات القومية أن تتحكم فيها، ولا يمكن تركها نهبا لتأثيرات أسواق خالية من الضوابط. وإن ضعف التحكم، المشترك والتعاوني، من جانب الدول القومية على المستوى الأوروبي سوف يقود إلى صراعات مريرة وتمزقات، بين اقتصادات قومية متنافسة ومتباينة الأداء، حول أبعاد سياسية لم يعد بوسع الدول المنفردة أن تسيطر عليها. إن أعداء الوحدة الأوروبية الذين يريدون اختزال الاتحاد إلى مجرد منطقة تجارية حرة ذات بنية رخوة، والمنشقين المحليين الذين يسعون إلى اختزال صلاحيات تحكم الاتحاد بقلب مبدأ «التبعية» subsidtarity على بروكسل Brussels، إنما يهددون، لا مشروع الاتحاد الأوروبي وحده فحسب، بل صلاحيات دولهم القومية نفسها في ميادين كبيرة من الحياة الاقتصادية. إن التحكم الاقتصادي الأوروبي في حاجة إلى توسيع، لكن ذلك لن يتحقق بإنشاء دولة كبرى. عوضا عن ذلك، سيتضمن هذا التوسيع تقسيما للعمل يشمل الحكومات القومية والمحلية، بالتعاون مع مؤسسات الاتحاد الأوروبي ذات الصلاحية الكبيرة ولكن بوظائف محدودة.

إن شح التفكير السياسي لردم الفجوة بين الكوني والقومي هو إحدى المشاكل الكبيرة التي تعيق الاستجابة لهذه القضايا بصورة متماسكة. وإن

غلاة منظري العولمة يحدثون الضرر تماما في هذا الشأن، لأنهم يجادلون بأن لا حاجة لأن نحاول. فهم ينكرون الحاجة إلى وجود تحكم متين فوق قومي، كما ينفون إمكان العمل على المستوى القومي. إنهم متشائمو الفكر والإرادة. وإن الحاجة إلى بلورة توازن السلطات بين المستويات المحلية والقومية والاتحادية للتحكم في أوروبا تسلط الضوء على حقيقة غياب أي نظرية مقبولة بعامة عن فن الحكم اللازمة لممارسة هذا التوزيع للسلطات، وبالتالي غياب النموذج الموجه لمعمار المؤسسات اللازم للحلول محل معمار المؤسسات المستمد من الدول القومية. وهذا أحد أسباب المصاعب التي تحف بالسجالات عن المستقبل السياسي لأوروبا، والارتباك الذي يحف بالمصطلحات، والالتباس الذي يحف بالمناقشات التي تدور حول مقاصد متعارضة.

الواقع، أن وضع مثل هذه النظرية ليس صعبا إلى هذا الحد، ما إن يصار إلى تشخيص القضايا بوضوح، كما أن دول أوروبا لا تفتقر إلى الأرضية المشتركة للعمل برغم تضارب المصالح القومية. غير أن التعاون بين الدول في الاتحاد، وهو تعاون ضروري لجعل الاتحاد كيانا سياسيا فعالا مؤلفا من دول، لا يمكن إلا أن يعاد تركيزه في وجهة جديدة إن كان ثمة أساس مشترك متين للعمل. ويبدو الآن أن من المرجح تماما أن يبدأ الاتحاد النقدي الأوروبي في الوقت المقرر، وأن يضم عددا كافيا من الأعضاء يكفل له النجاح. ولابد من القول إن الاتحاد الأوروبي أبلى خير بلاء حين كان يتطلع خارج ذاته إلى البيئة والمفاوضات الخارجية. ففي هذه الحالات كانت الخلافات بين أعضاء الاتحاد أقل بكثير من الخلافات التي تنشب حين يركز الاتحاد الأنظار صوب نفسه على تطوراته الداخلية. كما أن الاعتبارات الخارجية تعطي أوروبا أساسا للتماسك والموازنة بين التعاون والتنافس، بين المصالح القومية المكونة له في مجرى متابعة إستراتيجية ساعية إلى ترسيخ التعاون بين الأطراف الرئيسية في الاقتصاد العالمي نحو أهداف مشتركة.

غير أن الخلافات في النظام العالمي، بين أطراف الثلاثي على سبيل المثال، أقل من القليل بمعنى ما. وتنزع الولايات المتحدة إلى أن تحقق ما تصبو إليه بأسهل من اللازم، وأكثر من اللازم. ونجد مثلا أن الاتحاد الأوروبي أذعن بسهولة أكثر من اللازم لمحاولات الإقناع من جانب الولايات المتحدة حول عدد

من القضايا الأساسية خلال إكمال جولة الأورغواي لمفاوضات التجارة، ليس أقلها قضايا حقوق الملكية الفكرية والتجارة الزراعية. ولو كانت أوروبا أشد حزما لذادت عن مصالح بلدان العالم الثالث في ميدان التجارة الزراعية، خصوصا أنها تعطف عطفا أكبر وتعقد صلات أوثق مع هذه البلدان قياسا إلى اليابان أو الولايات المتحدة. وعليه، يمكن أن تكون هناك «أرضية مشتركة» أوسع مما ينبغي داخل الأسرة الدولية حول الشؤون الاقتصادية. وإن إضافة شيء من الخلاف سيسهم في تحديد ملامح النظام بوضوح أكبر، ودفع المصالح الخاصة للاتحاد الأوروبي وحلفائه بقوة أكبر، وتمكين الاتحاد الأوروبي من ترسيخ موقعه الداخلي أكثر فأكثر (نظرا لأن النزاع «الخارجي» يقوي الضغوط التكاملية). ويمكن للاتحاد الأوروبي أن يمارس صلاحياته بوضوح أكبر بازدياد النزاع داخل الكتل الثلاث، ومن شأن ذلك أن يوفر الشروط السياسية لتطور عملية داخلية متماسكة لصنع القرار.

ولما كانت معاهدة روما قد خولت الاتحاد الأوروبي صلاحيات التصرف في معظم القضايا الخارجية المتصلة بالتجارة، فإن ذلك قد عمل على تقوية حضور أوروبا في مباحثات التجارة والاستثمار والإدارة المنسقة على الصعيد العالمي. لا نقصد بذلك القول إن الاتحاد الأوروبي لم يستطع الجهر بما يريد بالفم الملآن في هذه المفاوضات. كما لا نقصد بأي من ذلك التأليب على النزاع السافر، والحمائية، أو المواجهات، بل هي مناشدة إلى الاتحاد الأوروبي كيما يحدد مصالحه الخارجية الخاصة بوضوح أكبر وهو يعمل في محيط الالتزام المستمر بمبدأ الجماعية متعددة الأطراف. فهذه المواقف ليست متنافرة.

إن مفتاح التعميق الداخلي للاتحاد يتمثل، كما هو جلي، في العلاقات التي تتفتح من ناحية صورته الخارجية. وعلى سبيل المثال فإن دور الاتحاد الأوروبي في مفاوضات الجات ومنظمة التجارة العالمية، بوصفه صوتا موحدا في صياغة موضوعة التحكم العالمي الناشئة، ليس قويا بما فيه الكفاية بأي حال، لكن توجهه العالمي هذا يمكن أن يكون منبعا للوحدة الداخلية. ومن الجلي أن أسهل الطرق لكي تتوحد أوروبا خارجيا هو أن تصبح كتلة تجارية، حمائية، تنافسية، مضادة لكتلة نافتا واليابان، غير أن بؤرة التوحيد هذه سلبية. ومن شأنها أن تخدم القوى المحافظة في أوروبا، كما أنها ستكون

مدمرة تماما لأي مشروع يتوخى توسيع التحكم العالمي. وإن تبني نهج منفتح وموسع نحو العالم الخارجي، لتعزيز الاستقرار في اقتصاد عالمي مفتوح، أصعب على التحقيق من سواه، ولكنه أسلم جوهريا. فأوروبا ستنتفع، آخر المطاف، من مثل هذا الضبط للاقتصاد العالمي، كما يمكن أن تكسب تماسكا داخليا بفضل هذا العمل الخارجي المنسق.

القوى الجاذبة إلى المركز والقوى الطاردة عن المركز في أوروبا

ينبغي الآن أن نلتفت إلى المصادر الكبيرة للنزاع، ولإمكانات توسيع التحكم، في الاتحاد. لقد كان واضحا حتى قبل استطالة أزمة المصادقة على اتفاقية ماسترخت وبداية فترة من الاضطرابات الشديدة في آلية سعر الصرف الأوروبية ERM العام ١٩٩٢، إن التكامل الأوروبي قد بلغ نقطة التوازن بين القوى الجبارة الدافعة إلى المركز والطاردة عنه. إن القوى الطاردة حديثة النشوء وكبيرة. وهي تتشخص في انهيار الكتلة الشرقية، وزوال الحاجة إلى إقامة جبهة موحدة بوجه خصم خارجي، وانهيار التجانس السياسي، وتعثر الازدهار. لقد أنشئت الجماعة الأوروبية في ظل الخطر السوفييتي. وقد حدّ هذا الواقع من الافتراق السياسي بين الدول الأوروبية. ولم تكن الجماعة الأوروبية متطابقة مع حلف شمال الأطلسي (الناتو)، فقد كانت تضم أعضاء حياديين مثل إيرلندا، كما أن فرنسا انسحبت من التزامات التعاون العسكري مع الحلف، غير أن الخطر السوفييتي وحّد أوروبا الغربية وربطها بالولايات المتحدة في آن معا. وكانت الحدود السياسية للاتحاد الأوروبي واضحة تماما حتى العام ١٩٨٩، بوصفه كيانا أوروبيا غربيا. أما الآن فإن مستقبل «أوروبا» يعد مسألة مفتوحة، وإن تطور الاتحاد الأوروبي مهدد بإمكان نشوب نزاع فاتك في المصالح بين الراغبين في تعميق سياسته، والراغبين في توسيع حدوده.

أما المجموعة الثانية من القوى الطاردة عن المركز فهي الأشد فتكا من منظور ليبرالي أممي. فمنذ أواخر عقد الأربعينيات وأوروبا تخضع لسيطرة طيف سياسي يمتد من اليمين الوسطي إلى اليسار الوسطي. وإن إقصاء اليسار المتطرف واحتواءه مرشحان للاستمرار. لكن الخطر المحيق بالتجانس السياسي يأتي من اليمين ومن الأحزاب اللاإيديولوجية، الإقليمية الجديدة.

ولا تشكل هذه الأحزاب الأخيرة تحديا لأحد باستثناء دولها القومية، نظرا لأنها وسطية في السياسة ـ مثل الحزب القومي الإسكتلندي الانفصالي في بريطانيا. أما أحزاب اليمين المتطرف فمسألة أخرى. فالنزعة القومية عند هذه الأحزاب ذات وجهين. فهي من جهة مناوئة للمهاجرين، ويطغى هذا العداء حاليا ضد المهاجرين الأجانب من خارج الاتحاد الأوروبي. لكنها، من جهة أخرى، تنظر إلى فوائد الانتماء إلى الاتحاد الأوروبي بمنظور «قومي»، وبالتالي فإن مثل هذه الأحزاب تختزل نطاق التعاون الأوروبي الممكن إلى منطقة تجارية حرة. فأوروبا في نظر هؤلاء هي مجرد منفعة اقتصادية، لا مصدر نوع جديد من الهوية السياسية، أو مستوى جديد من الشرعية السياسية. فالشرعية في نظر الجبهة القومية، مثلا، كما جاء على لسان زعيمها وقتذاك، لوبين، خلال الاستفتاء الفرنسي على اتفاقية ماسترخت العام ١٩٩٢، هي مسألة التمسك بالمصالح «القومية». وعليه فإن هذه القوى القومية المتطرفة لابد أن تكون، في الممارسة، مناوئة لهدف ترسيخ الاتحاد الأوروبي. في حين أن بعض الأحزاب الإقليمية أو القومية الصغيرة، مثل الحزب القومي الإسكتلندي، بالمقابل، تساند التكامل الأوروبي بقوة.

وبرغم النجاح الواسع لحكومات اليسار الوسطي في أوروبا أواخر عقد التسعينيات، فإن العامل الأساسي الذي يعزز صعود اليمين المتطرف، ويمعن بالتالي في سقوط التجانس السياسي، ليس مرشحا للخفوت في العقد القادم. نعني بذلك: الهجرة. إن هذه الضغوط بوجه المهاجرين مرشحة للتفاقم إذا ما أدى الفشل الاقتصادي في أوروبا الشرقية واستمرار الفقر في أفريقيا إلى تقوية نزعات الهجرة الاقتصادية إلى أوروبا. وإن إقامة «جدار» جديد لمنع الفقراء سيكون بمنزلة مفارقة بائسة بعد انهيار الحدود الفولاذية القديمة في الشرق. ولعل سياسة التشدد إزاء الهجرة ستكون الثمن الذي يواجهه تيار الوسط السياسي ويستعد لدفعه من أجل احتواء اليمين المتطرف وإقصائه عن سدة الحكم.

ولما كانت آفاق توسيع الاتحاد تقتضي تعميق بنيته الداخلية ابتغاء نجاح هذا التوسيع، فإن هناك مجموعتين من القضايا التي تبرز هنا، وهما تتعلقان بما سيجري قرب حدود الاتحاد في المستقبل القريب. إن أوروبا تواجه، هنا، مآزق سياسية واقتصادية خطيرة.

تتعلق مجموعة القضايا الأولى بما يجري جهة الشرق. إن العديد من بلدان أوروبا الشرقية فقيرة، ومضطربة على نحو مزمن، ولا يتوافر ما يدل على أن إصلاحات السوق أو الديموقراطية قادرة على البقاء في المدى المتوسط. وأن روسيا البيضاء (بيلاروسيا) وأوكرانيا وألبانيا ورومانيا وبلغاريا تتمرغ جميعا في حمأة الاضطراب إلى درجة أن انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي غير وارد بالمرة. غير أن انضمام بولندا ودول البلطيق أو سلوفينيا إلى الاتحاد سيضع هذه الدول الضعيفة على حدود الاتحاد الأوروبي مباشرة، ويضع الاتحاد في تماس مباشر مع مجال نفوذ روسيا.

إن نجاح اندماج أي من الأعضاء الجدد في الشرق سوف يتطلب إعادة هيكلة جذرية لاقتصاداتها ونظمها السياسية إن كان يراد لهذه العملية ألا تقوض تطور الاتحاد الأوروبي وإنجازاته حتى الآن. ولكن إذا كان على الاتحاد أن يقدم «سلما» معقولا يمكن للأعضاء المحتملين أن يصعدوه لكي يتأهلوا لعضوية الاتحاد، فإن ذلك بالذات يتطلب تعميقا موازيا للاتحاد عند الأعضاء القائمين في الآن ذاته. لهذا السبب فإن عملية الوحدة النقدية الحالية جاءت في الوقت غير المناسب تماما، برغم نجاح انطلاقتها على الأرجح. إن خطوات الوحدة النقدية، كما صاغها صانعو السياسة، هي خطوات انكماشية بذاتها، وقد تزامنت مع فترة ركود عام في بعض بلدان الاتحاد، كما جاءت لحظة اضطرار الاقتصادات القائمة، وبخاصة في فرنسا وألمانيا، إلى إعادة هيكلة داخلية من أجل استعادة قدراتها التنافسية أو الحفاظ على هذه القدرات. وما هذا بالوضع المثالي، بل هو وضع يمكن أن يفضي بيسر إلى زعزعة استقرار الاقتصاد الأوروبي الموحّد زعزعة مديدة.

وهناك من جهة أخرى، المجموعة الثانية من القضايا الناشبة من جهة الجنوب. إن العلاقات الاقتصادية بين الاتحاد الأوروبي والبلدان المجاورة لمحيطه الجنوبي هي أكثر تعقيدا من علاقات الاتحاد بالمرشحين الشرقيين لعضويته، وذلك بسبب التنافر الأساسي في المزايا المقارنة المكشوفة، التي تتجلى في هاتين الرقعتين بادوان (Padoan، ١٩٩٧، الجدول ٥ ـ ١، ص ١٢٢). فهناك في البلدان الواقعة إلى الشرق بنية منفعة مقارنة قطاعية مكملة لبلدان الاتحاد الأوروبي الحالية، في حين أن البلدان الواقعة إلى الجنوب

لا تمتلك مثل هذه الميزات التكميلية، والحق أنها لا تمتلك أي منفعة مقارنة في أي قطاع من قطاعات الإنتاج. وهكذا، بينما يبدو أن هناك أساسا للتجارة القطاعية، ذات المنفعة المتبادلة، بين الاتحاد الأوروبي وبلدان أوروبا الشرقية، لايبدو أن لمثل هذا الأساس، للمنفعة المتبادلة في التجارة القطاعية، من وجود بين الاتحاد والبلدان الواقعة إلى جنوبه.

غير أن ما يجري في حوض البحر المتوسط، وبخاصة في البلدان المسلمة، سيكون ذا تأثير حاسم على تطور أوروبا السياسي. مردّ ذلك وجود جمهرة كبيرة من السكان المسلمين، داخل الاتحاد، ذات قدرة على التأثير في مسار تطوره السياسي الداخلي. وتكتسب الأحداث الجارية في أهم بلدان البحر المتوسط المسلمة، وبخاصة في تركيا ومصر والجزائر، أهمية خاصة. فالجزائر في وضع مزعزع بيّن، أما مصر فيمكن أن تقع فريسة اليمين الديني، في حين أن الوضع في تركيا قد يزداد اضطرابا. فإن جنحت هذه البلدان إلى التطرف، فإن التوازن السياسي، القلق القائم حاليا في العديد من الدول الرئيسية في الاتحاد الأوروبي، يمكن أن يهتز اهتزازا عنيفا بكل سهولة؛ ومن شأن ذلك بالذات أن يؤثر تأثيرا كبيرا على الخطوات المتخذة لتعميق الاتحاد. وإن المسألة القبرصية شائكة وخطيرة، لأنها يمكن أن تشكل جزءا من نزاع أوسع مع تركيا حول بحر إيجه. إن أمام تركيا خيار دخول الاتحاد الأوروبي إن لبت شروطا معينة، أما قبرص فتتمنى الدخول. وكالمعتاد، لا يمكن فصل هذه التطورات السياسية الممكنة عن التطورات الاقتصادية، فهي مرشحة لأن تنطوي على أحداث طارئة، مباغتة تماما.

إن الاتحاد الأوروبي تنظيم اقتصادي أولا وأخيرا، أما القضايا المشار إليها فهي قضايا صراع سياسي، ولا يتوافر الاتحاد حاليا على مؤسسات كافية للتعاطي مع مثل هذه القضايا التي تزرع الانقسام في صفوف دوله القومية الكبرى. وإن مثال البوسنة ليس مشجعا بالمرة. إن الخيار السهل هو أن تعمد أوروبا إلى بناء أوروبا المغلقة (Festungs Europa) بسد منافذ الحدود الخارجية بوجه المهاجرين الاقتصاديين، وتجاهل الفقر والنزاع وراء هذه الحدود. غير أن قصر نظر مثل هذا التوجه ينبغي أن يكون جليا بذاته للعيان. فهذه البقاع هي أسواق شاسعة تستطيع أن تحفز الإنتاج الأوروبي إن أمكن دفعها على الطريق إلى الازدهار. وإن القيام بعمل شبيه بمشروع

مارشال، لتقديم أرصدة كبيرة لإعادة بناء هذه البلدان شريطة أن توافق على تلبية شروط سياسية واجتماعية معينة، من شأنه أن يقوم مقام الجزرة المحفزة للاستقرارالسياسي داخليا، وزيادة ازدهار المتبرع والمتلقي على حد سواء. إن النزعة النقدية الدفاعية، وهي السياسة الحالية للاتحاد النقدي الأوروبي، وزيادة شرطة الحدود، لن تعطي المناعة الكافية للاتحاد الأوروبي الذي سيظل مكشوفا، كما أنها ستخفق في زيادة النمو داخل أوروبا الموسعة. وما لم ينتهج الاتحاد السياسات الكفيلة برفع هذه البلدان إلى أعلى سلم التأهل لدخول الاتحاد، فإنه سيظل ببساطة مجرد ناد للأمم الغنية. ولكن إلام يستمر ذلك؟

في ضوء ذلك، تظل هناك مشكلات عويصة قائمة. لعل بالإمكان استيعاب جمهورية التشيك، (حيث يبلغ نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (٤٧٤٠ دولارا ـ العام ١٩٩٦) أو المجر (٤٣٤٠ دولارا) أو سلوفينيا (٩٢٤٠ دولارا) في الاتحاد الأوروبي، بصعوبة أقل من حالة بولندا (حيث يبلغ نصيب الفرد من اجمالي الناتج المحلي ٣٢٣٠ دولارا) أو تركيا (٢٨٣٠ دولارا). ترى كيف تستطيع بولندا وتركيا الانضمام إلى اتفاقية ماسترخت ولديهما عدد من السكان يبلغ ٣٩ مليونا و٦٦ مليونا على التوالي، في حين ليس لديهما سوى كسر صغير من نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في ألمانيا (البالغ ٢٨٨٧ دولارا) أو في فرنسا (البالغ ٢٦٢٧٠ دولارا)؟ إن هذا يجعل من مواطني الدول الأعضاء مواطنين اقتصاديين عموميين في الاتحاد. زد على هذا كيف يمكن لكل من تركيا وبولندا أن تكونا عضوا كاملا في برنامج السياسة الزراعية المشتركة (CAP)؟ وإذا ما أراد الاتحاد الأوروبي تكثيف التكامل في مركزه وتوسيع الحدود في أطرافه، فإن عليه أن يضع خيارات هندسية متغايرة تسمح بمختلف درجات التكامل في مختلف الأبعاد (انظر: CEPR، ١٩٩٥). أما إذا أحبط الاتحاد الأوروبي آمال تركيا بالكامل، على سبيل المثال، فإنه سوف يقوض التسوية السياسية الحالية في ذلك البلد. مع ذلك فليس من النزاهة بشيء أن تُخدع تركيا بأمل الحصول على العضوية الكاملة في المدى المتوسط.

تحتاج هذه القضايا إلى تفكير جاد وعمل عاجل. غير أن الاتحاد الأوروبي غارق في الطور القادم من الإصلاح، غرقا أعمق من أن يسمح له

بالتفكير في الكيفية التي تستطيع بها سياسة خارجية إيجابية تجاه جيرانه أن تعزز النمو فيه، وأن تخلق الأساس لأسواق أخرى في المستقبل. وهذا جانب أساسي من جوانب السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي، الذي لا يمكن إغفاله بأمان.

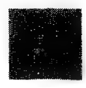
إن أخطر القوى الطاردة عن المركز هي أفق فقدان أوروبا لأكبر عوامل التوحيد والتهدئة السلمية فيها، ونعني به عامل النمو الاقتصادي والازدهار. فقبل الركود الذي بدأ بجد العام ١٩٩١، لم تتعرض الأسرة الأوروبية ككل إلى أي انقطاعات جادة، مستديمة في النمو منذ التوقيع على معاهدة روما العام ١٩٥٧. ولقد تحقق تكامل الدول الأعضاء في الجماعة من دون تكاليف قومية جادة. وشهدت كل الدول ارتفاعا في الإنتاج في المداخيل الحقيقية، بل إن بعض الدول، مثل إيطاليا وأسبانيا، حققت قفزات مذهلة لترقى إلى المصاف الأول للدول الصناعية المتقدمة. وتدخل أوروبا حاليا في طور من المعافاة الاقتصادية، لكن آفاق النمو يمكن أن تهتز اهتزازا عنيفا بفعل الاضطرابات في أسواق المال العالمية، التي تسارعت في أغسطس ١٩٩٨. غير أن النمو يمكن أن يتعرض للركود في أرجاء أوروبا لأسباب بنيوية لا ظرفية. فإن حصل ذلك، وتفاقمت التباينات في الأداء الاقتصادي داخل الاتحاد، تنامت الضغوط للاتجاه إلى تدابير وقائية قومية فيه. وليس من المرجح أن تدفع هذه الضغوط في اتجاه إقامة حواجز جمركية داخل أوروبا. ويمكن أن تنشأ داخل أوروبا تنافسات لخفض قيمة العملة من جانب تلك الدول التي تقف خارج منطقة اليورو، وضغوط لوقف سياسة التنافس المشترك (التي تنص على وقف معونة الدولة للصناعة)، ولزيادة الاستقلالية في مجال السياسة الضريبية بدرجة أكبر مما تسمح به السياسات الحالية للبنك المركزي الأوروبي. وإذا ما قُيض لأوروبا أن تعاني إخفاقا اقتصاديا نسبيا، فإن ذلك سيولد ضغطا لإقامة جدران حماية جمركية ضد المنافسين الكبار الخطرين خارج الاتحاد، وبخاصة الولايات المتحدة واليابان. والواقع، إذا قيض لليابان، أو دول شرق آسيا الأخرى، أن تستعيد قدرتها التنافسية وتحتفظ بمقاومتها للواردات الأوروبية، فإن أوروبا قد تكسب فعليا، على المدى القصير، من إجراءات الإقصاء وتقوية دورها ككتلة تجارية. ولعل اليمين المتطرف سيجد في ذلك منطقا اقتصاديا معينا لتقوية شوفينيته (تعصبه القومي). إن اليمين المتطرف

لا يقترن بالليبرالية الاقتصادية، وإذا ما اندلعت أزمة كبيرة أخرى، فإن دعوته إلى التدابير الحمائية القومية ستدفع سياسيي الوسط إلى الابتعاد عن الأهداف الأوروبية المشتركة، التي تنص عليها اتفاقية ماسترخت، وعن النظام الجديد لمنظمة التجارة العالمية. ولا ينبغي المغالاة في شأن اليمين، نظرا للهيمنة الحالية التي يتمتع بها اليسار الوسطي في أوروبا؛ إلا أن اليمين ليس بالقوة المنتهية، وهو ما يتبين من النجاح الذي حققه في بلدان مثل بلجيكا والنمسا.

لاتزال أوروبا عند نقطة تتطلب تنفيذ قدر كبير من العمل المؤسساتي لأجل استكمال التكامل الاقتصادي الفعال. أما على المستوى الاقتصادي الأولي، أي على مستوى السوق الموحدة، فإن التكامل موجود بصورة لا مرد لها عمليا. ويكاد يكون في حكم المستحيل أن تتفكك نتائج المواطنة المشتركة في الاتحاد إلى عناصرها الأولية، كما سيكون من بالغ الصعوبة فرض التحديدات القومية على العمل والإقامة من جديد. وعليه فإن خلق مواطنة اقتصادية مشتركة كجزء من انفتاح السوق قد أدى إلى قضم أحد المكونات المركزية للسيادة القومية. وإن قيادات حزب المحافظين البريطانيين التي تؤيد مفهوم أوروبا بوصفها «سوقا حرة»، وتعارض تآكل «السيادة القومية»، إنما تقع في تناقض جوهري: فالتدابير اللازمة لضمان التدفق الحر للسلع والرأسمال والعمل تؤدي لا محالة إلى إلغاء بعض صلاحيات الدول القومية في أوروبا.

ولكن إلى جانب منابع التوتر والافتراق، هناك أيضا قوى جاذبة للمركز في أوروبا. إن الدول القومية للاتحاد الأوروبي، إن توخينا التبسيط، قد فقدت القدرة الفعالة على أن تعمل كجهاز ضبط ناظم لبعض الأبعاد الحيوية من النشاط الاقتصادي، وهي مهمة لا قبل للحكومات المحلية في الأقاليم بها أصلا. غير أن المؤسسات المركزية للاتحاد الأوروبي لم تكتسب القدرة السياسية على ممارسة هذه الوظائف الاقتصادية. إن هذا الاختلال الوظيفي سيضغط باستمرار على السياسات القومية وعلى مؤسسات الاتحاد الأوروبي في آن معا. أما كيفية معالجة هذا الاختلال فتلك قضية أخرى.

لقد كان الافتراض السائد حتى الآن عند معظم أنصار الوحدة الأوروبية، أن التكامل الاقتصادي سيجر الوحدة السياسية في أعقابه. ويتضح الآن،



على العكس من ذلك، أن التحكم الاقتصادي الفعال للاتحاد الأوروبي يتوقف على تحقيق إصلاحات كبرى للمؤسسات السياسية. ومن الواضح الآن أنه لا يوجد منطق اقتصادي أوتوماتيكي وحتمي يستطيع أن يوحد أوروبا. إن خلق سوق موحدة لم يعزز النمو في أرجاء أوروبا خلافا لآمال بعض المتحمسين للوحدة، كما أن انفتاح السوق لن يقلل بذاته من اللامساواة بين المناطق. والحال أن العكس ليس صحيحا أيضا. فإنشاء أشكال جديدة من الشرعية السياسية للمؤسسات الأوروبية لن يضمن من تلقاء ذاته التحكم الاقتصادي الفعال. بل إن هذه الشرعية، حتى وإن أمكن تحقيقها، ستضيع سدى ما لم تتمكن الوحدة السياسية من أن تحقق التحول الفعلي للاقتصادات الأوروبية. ولا يمكن بناء الوحدة السياسية الفعالة، آخر المطاف، من سلسلة دول ومناطق تختلف اختلافا جذريا في أدائها الاقتصادي. فأوروبا «المنقسمة إلى درجات» لن تندمج اقتصاديا ولن تتوحد سياسيا إلا بشقّ الأنفس. ذلك أن الاختلافات حول قضايا السياسات المهمة سوف تهدد، في تلك الحالة، بتمزيق الوحدة السياسية إربا. وستكون الوحدة السياسية، منذ البداية، نخرة بالنسبة للخاسرين اقتصاديا إن لم تعد بأن تحقق لهم مكسبا، أو إن عملت أشكال التكامل الاقتصادي القائمة على تعريضهم إلى خطر الضغوط التنافسية من جهة الرابحين لاغير. ومن شأن هذا الافتراق الاقتصادي، إن استمر، أن يهدد بتقسيم الاتحاد الأوروبي إلى مركز مزدهر موحد، وجهة طرفية فقيرة مهمشة.

إن القضية ليست مجرد تكامل أسواق أو مجرد نقل وظائف الضبط القومية صعودا إلى مؤسسات الاتحاد الأوروبي، بل هي قضية خلق آليات وأهداف وسياسات جديدة للتحكم الاقتصادي المناسب على مستوى الاتحاد ككل. فالاتحاد الأوروبي هو أداة للتحكم الاقتصادي قاريّ الأبعاد. وتتوافر لدى الاتحاد القدرة على أن يضطلع بأمور لا قبل للدول القومية متوسطة الحجم، مثل فرنسا وإيطاليا، بتحقيقها، لكنه لا يستطيع، في الوقت ذاته، أن يؤدي بعض وظائف التحكم بشكل فعال وكفوء مما كانت تضطلع به الدول القومية عادة. وتبقى القضية في الواقع هي قضية إيجاد توازن بين أشكال الضبط الاقتصادي على مستوى الأقاليم المحلية، والمستوى القومي ومستوى الاتحاد الأوروبي.

قضية تباين الأداء الاقتصادي الإقليمي
ودور التحكم الاقتصادي الإقليمي في أوروبا

إن الأبعاد العريضة لسياسة ضبط المجال الاقتصادي الأوروبي الموحد، والأبعاد العريضة للقضايا الاقتصادية والاجتماعية على المستوى الأوروبي، تثير مسائل جادة حول الحاجة إلى مثل هذه البرامج المشتركة، في جانب، وصعوبة تحقيقها في ظل المؤسسات القائمة، في جانب آخر. فكيف تستطيع أوروبا، مثلا، أن تمتلك «سوقا موحدة» ما لم تتوافر قواعد لضمان انفتاح السوق وتتوافر أيضا آليات فعالة للتعويض عن بعض التأثيرات الإقليمية لفعل السوق؟ فمثل هذا السوق يحمل معه خطر وضع الشركات وأسواق المال خارج متناول السيطرة القومية الفعالة، بحيث تستطيع هذه الشركات وأسواق المال أن تفرض تكاليف اجتماعية وتتملص من هذه التكاليف. إن معظم سياسيي أوروبا لايحبذون المذهب الليبرالي الاقتصادي المتزمت، ولايزالون على تمسكهم بمبادئ الديموقراطية المسيحية أو الديموقراطية الاجتماعية. ويتوخى هؤلاء تحقيق أكبر قدر من لبرلة الأسواق المنسجمة مع الكفاءة الاجتماعية بعيدة الأمد. وهذا يعني الالتزام بالمعايير والنظم الأوروبية حيثما تكون ضرورية في حماية البيئة، في قانون الشركات وضبط أسواق المال، أو في تشريع الضمان الاجتماعي والصحي والسلامة. إن مؤسسات الاتحاد الأوروبي القائمة تستطيع أن تؤدي، بل تؤدي فعلا، الكثير من وظائف الضبط هذه، وهي تحظى بالشرعية في عملها هذا. إن الاتحاد الأوروبي يخلق «إطار» تشريع مشترك، بنية مشتركة للحقوق والضوابط، تمكّن سائر الأطراف الاقتصادية الفاعلة من أن تعمل بقدر من اليقين في أرجاء أوروبا. وتبدأ المشاكل بالنشوب عند النقطة التي تنطوي فيها برامج التناسق الإقليمي على إنفاق مبالغ كبيرة على المعايير المشتركة لحماية البيئة، مثلا، أو على مدفوعات الضمان الاجتماعي المتناسقة. ولا تستطيع سائر الأمم والمناطق أن تتحمل تكاليف الالتزام بتصورات أمم «الدرجة الأولى» عن البيئة السليمة، كما لا يمكن أن تنشأ سوق عمل موحدة حتى تتوافر تخصيصات اجتماعية أساسية مشتركة. وكما رأينا في الفصل السادس، فإن هناك إمكانات لإرساء قواعد إجرائية مشتركة بصدد

هذه التخصيصات، كما بصدد المواثيق التي تمنع التنافس على ضوابط الرفاه بين الدول ذات المستويات المتقاربة في التطور. ولكن حتى لو شذبت هذه القواعد تشذيبا واسعا نحو الأحسن فإنها ستترك أوروبا، مع ذلك، منقسمة إلى نظم رفاه متباينة.

ولسوف تطرأ المصاعب نفسها في ميادين أخرى من السياسة، وبخاصة بروز مقاومة كبيرة لأي سياسة إقليمية أوروبية ترمي إلى تحسين كفاءة المناطق الضعيفة، بضخ استثمارات كبيرة في الهياكل الارتكازية، وفي بعض عوامل تدعيم العرض الحاسمة مثل التعليم والتدريب. إن سياسات تعزيز الإنعاش الاقتصادي ضرورية على النطاق الاقتصادي الضيق، وهي مفيدة آخر الأمر للمناطق الغنية أيضا. وهناك حاجة إلى اتساع النجاح والنمو من أجل الحفاظ على قاعدة من الطلب الفعال لإدامة قطاع صناعي متقدم واسع، ومتنام ومثمر. إن مناطق بادن ـ فورتمبرج أو الرون ـ الألب، لا يمكن أن تغفل قريناتها من المناطق الفقيرة في أوروبا، مثل كورن وول أو ريجيو ـ كالابريا. إن فكرة أوروبا المقسمة إلى «درجات»، حيث يستطيع رأس المال جني الربح باستغلال مناطق الأجور المتدنية، هي فكرة تؤول آخر المطاف إلى تدمير الذات. فهذه المناطق متدنية الأجور هي أيضا مناطق طرفية ذات طلب متدن، فتحدّ بذلك من نطاق القدرة التنافسية لمناطق «الدرجة الأولى» بكبح نمو أسواقها. زد على هذا، أنه لا يمكن لأي منطقة في الاتحاد الأوروبي أن تتنافس، في هذا الباب، مع مناطق «الدرجة الثالثة» ذات الأجور المتدنية جدا، التي انفتحت في بلدان أوروبا الشرقية.

إن التوجه نحو إحلال التناسق الإقليمي والتجانس الاجتماعي هو المسار المعقول على المدى البعيد، وهو معقول أيضا من منظور الاتحاد ككل. والمشكلة أن المناطق والدول الغنية، مثلها مثل الفئات الاجتماعية الثرية داخل دولة قومية ما، لن تكون مستعدة لأن تنفق على إعادة التوزيع الضريبي وتحقيق التناسق إن أمكن لها التملص. وتحتاج أوروبا إلى أن تعترض على صيغتها الخاصة هي من «ثقافة الرضى» (جالبريث Galbraith، ١٩٩١). إن كان لها حقا أن تتطور لتغدو منطقة اقتصادية متكاملة تكاملا تاما. إن لم تفعل ذلك، فإن الفوارق في الأداء الاقتصادي الفعلي بين المركز والأطراف قد تشرع حقا في أن تفضي إلى التفكك.

إن الدول القومية ستبقى عنصرا حاسما في توحيد أوروبا، ذلك أنها هي التي تقدم، من بين أمور أخرى، الإطار الدستوري المحلي والسند السياسي للحكومات الإقليمية المحلية الفعالة. إن الدول تختلف اختلافا هائلا في الحجم، ولا تنطوي مقولة «الدولة القومية» أو مقولة «المنطقة»، على أي معنى نهائي ثابت: فمثلا إن بافاريا «منطقة» لكنها تستطيع بكل سهولة أن تصبح «دولة»؛ أما إيرلندا أو اللوكسمبورج فهي دول، لكن عدد سكانها أقل من العديد من المناطق. ولقد رأينا في الفصل السابع أن حكومات المناطق غدت الآن هيئات أساسية للتحكم الاقتصادي، فهي أقدر على تقدير حاجات الصناعة لأنها تتوافر على معلومات محلية مباشرة وبالتالي أكثر دقة، ولأنها ذات حجم يمكّن الهيئات العامة والخاصة من التفاعل والتعاون بنجاح. فالمناطق هي صغيرة بما يكفي لامتلاك «معرفة وثيقة»، ولكنها كبيرة بدرجة تكفي لمساعدة وضبط الاقتصادات من خلال قاعدة إيراد كبيرة. وتتزايد أهمية توفير التعليم والتدريب والتمويل الصناعي والخدمات الجماعية للصناعة في المناطق على صعيد أوروبا. كما يشكل ذلك عنصرا حيويا من سياسات «تدعيم العرض» الجديدة، التي تطور الكفاءة الصناعية وتردّ ميل الاقتصادات الأوروبية إلى انحدار القدرة التنافسية.

إن أنجح الاقتصادات القومية هي تلك التي منحت قدرا من الاستقلال الذاتي المحلي للمناطق في وضع الضوابط، وطورت مناطق صناعية قوية. لكن المملكة المتحدة أخفقت إخفاقا مدويا في هذا الشأن. وعملت الحكومات البريطانية، بلا هوادة، على تعزيز المركزية منذ عقد الستينيات. ونزل حزب المحافظين بالحكومات المحلية إلى درك التابع (إن السلطات المحلية في بريطانيا أصغر من أن تغدو حكومات أقاليم محلية). بل إن حكومات المحافظين الأخيرة أنكرت وجود حاجة إلى سياسات صناعية محلية، أو إلى شراكة عامة ـ خاصة لتقديم الخدمات الجماعية. كما أن شركات الأعمال تركزت تركزا هائلا، فقد تحولت الشركات المحلية عن طريق الاندماجات والاستيلاءات، إلى توابع فرعية لمقارّ إدارة نائية، فبُترت الارتباطات المناطقية بين الشركات. بقي أن ننتظر لنرى كيف ستعالج حكومة العمال هذه القضايا. إن منح إسكتلندا وويلز استقلالا ذاتيا أعظم

قد يساعدهما على تطوير هياكل تحكم اقتصادي فعال على مستوى الإقليم المحلي، «سلطة لندن الكبرى» قد تصبح، هي الأخرى، بؤرة لمثل هذه المبادرات في لندن. أما بقية أرجاء إنجلترا فمرشحة لأن تخسر في أي تحرك أوروبي لاحق في اتجاه تعزيز نشاط التحكم الاقتصادي في المناطق المحلية. ويمكن لها أن تعاني الضغوط التنافسية للسوق الموحدة، والضغوط التنافسية النابعة عن ترسيخ كفاءة الشركات الأجنبية بفضل اعتماد هذه الأخيرة على التعاون الاقتصادي والخدمات الجماعية في المناطق المحلية.

لقد عوضت الحكومات المحلية في بعض الدول عن ضعف السياسات القومية. وكما أوضحنا في الفصل السابع، تؤلف إيطاليا مثالا جليا على ذلك بنجاح الأقاليم والمناطق الصناعية في الشمال، وقيام «إيطاليا الثالثة» بتقديم المعونة الاقتصادية الفعالة للشركات. وينبغي للمرء أن يشير إلى أن ضعف وشلل الدولة الإيطالية بالذات هو الذي دعم هذه العملية خلال عقد الثمانينيات. ولم تقع إيطاليا فريسة المذاهب النقدية الرائجة، بل إن حكومتها الرخوة أتاحت اتباع سياسة توسيع (وتضخم) كبيرة. وقد خدم هذا التوجه، لبعض الوقت، المشاريع والمناطق الاقتصادية «ما بعد الفوردية»، على حساب الشركات الإيطالية الكبيرة، والمدن الكبرى، والجنوب. ولكن حتى هذه المناطق ذات مصلحة في احتواء المديونية العامة المفرطة والتضخم الجامح. ويبدو أن إيطاليا تحولت من خطر التجزئة إلى الإصلاح القومي. وقد تحفزت هذه العملية بفعل مستلزمات الاتحاد النقدي والتصور الإيطالي بأن عضوية اليورو ضرورية لتدعيم القدرة التنافسية القومية.

غير أن نشوء «أوروبا المناطق» يبقى مجرد كلام لفظي، لاشكل محددا له في الوقت الحاضر. فلربما يقبل معظم الدول القومية في أوروبا القارية بوجوب تسهيل حكومات المناطق ـ فرنسا، مثلا، تحولت جزئيا إلى صيغة لامركزية. لكن الدول القومية لاتزمع رعاية تفككها بالذات، حتى لو كانت ذات هيكل مناطقي. فيدرالي قوي مثل ألمانيا. ولم يستطع الاتحاد الأوروبي بأي حال أن يخلق مؤسسات مركزية بالسرعة الكافية والشرعية الكافية لتحقيق تقسيم عمل اتحادي ـ مناطقي فعال، يهمش الحكومات القومية في



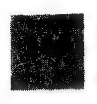
معظم وظائف الضبط الاقتصادي. والخطر هنا أن «أوروبا المناطق» ستبرز، ليس نتيجة توازن سلطة متكافئ بين المستويات الاتحادية والقومية والمناطقية، بل نتيجة اختلال هذا التوازن. ولسوف تنقسم معظم أرجاء أوروبا إلى مناطق ناجحة، وأخرى فاشلة، مشتبكة في نزاع مع دولها القومية ومع الاتحاد، حول وجهة السياسة وتوزيع الموارد. ولسوف تستمر الدول القومية في التباين، بدرجة كبيرة، من ناحية قدرات الإدارة الاقتصادية والتعاون الفعال مع حكومات مناطقها المحلية. وإن الصراعات بين المناطق الغنية والمناطق الفقيرة، والاختلافات العنيفة حول وجهة التحكم الاقتصادي للاتحاد الأوروبي، يمكن أن تسهم في الإبقاء على الطابع اللامستقر للمؤسسات الأوروبية، وتمنع بلورة سياسة سخية تجاه البلدان الواقعة إلى الشرق. ولعل الفوارق داخل الاتحاد الأوروبي التي تمنعه من العمل على توحيد القارة الأوروبية هي التي ستقرر مستقبل أوروبا بأسرها.

إن الأفق الأسوأ، والمحتمل تماما، الذي ينتظر الاتحاد الأوروبي في بداية القرن الحادي والعشرين هو الانقسام والضعف، ويقترن ذلك بوقوع جوانب من شؤونه الاقتصادية خارج سيطرة الدول الأعضاء أو خارج سيطرة بروكسل، وإزاء نصف شرقي غارق بقضه وقضيضه في لجة الفقر والنزاع، وبمواجهة مدّ من اللاجئين والمهاجرين الاقتصاديين، وهو مدّ سيعزز اشتداد التدابير القمعية ضد المهاجرين. ولا أمل في تجنب مثل هذا المآل في المستقبل إلا إذا أبصر السياسيون الأوروبيون الحاجة إلى بلورة سياسات تربط المناطق الغنية بالمناطق الفقيرة في الاتحاد الأوروبي، وتربط الدول الغنية للاتحاد بالدول الفقيرة في أوروبا الشرقية، برباط السعي المشترك إلى الازدهار. المشكلة أن السياسيين في الدول القومية وفي المناطق الغنية في الاتحاد لا يرون الآن سوى التكاليف والمخاطر، دون الآمال والمنافع، في مثل هذه البرامج. إن سياسات «الحماية الذاتية» على المستوى القومي ستمنع، على الأرجح، التقدم صوب التكامل الاقتصادي والسياسي لأوروبا. ولن تتطور أوروبا إلا إذا تمكنت قياداتها القومية ومؤسساتها المركزية من استثمار المزايا التي يتيحها توحيد السيادة والموارد لأكبر كتلة تجارية في العالم.

مسألة الوحدة النقدية

تقدم لنا السياسة النقدية مثالا ساطعا على التناقض بين الحاجة إلى التكامل، واستحالة الاكتفاء بتكبير المؤسسات والسياسات القومية على المقاس القاري. تنص اتفاقية ماسترخت على إنشاء بنك مركزي مستقل سياسيا، يتولى تحديد السياسة النقدية، ويعمل من غير خضوع لأي محاسبة مباشرة من صانعي السياسة الاقتصادية على الصعيد القومي. ويتولى البنك متابعة الأولويات الاقتصادية نفسها للبنك المركزي الألماني بونديس بانك (Bundesbank) ، متوخيا الاستقرار الاقتصادي، وانتهاج سياسة درء التضخم. المشكلة هنا أن مثل هذا البنك المركزي والعملة الموحدة لا يمكن أن يكونا في الوجود إلا بعد فترة من «التقارب» الاقتصادي الفعلي. وهناك اعتراف واسع الآن بأن الكثير من الاقتصادات القومية في الاتحاد، التي تأهلت إلى الوحدة النقدية الأوروبية، لم تمر عمليا بأي تقارب حقيقي مستديم. وإن آخر ما ينقص أوروبا فيما هي تقترب من القرن الجديد، وتواصل الخروج من الركود، انتشار جرعة انكماشية من المذهب النقدي الأوروبي، برغم أن ذلك وارد في الأفق تماما ابتغاء تعزيز العملة الموحدة إذا ما عادت الدورات الاقتصادية الأساسية في دول الوحدة النقدية إلى الظهور، وبروز «الافتراق» من جديد.

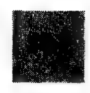
لقد نجا اقتصاد ألمانيا من أهداف سياسة البنك المركزي (بونديس بانك) بمجرد أن اكتسب هذا الاقتصاد استقلاله الذاتي التام في السياسة النقدية بعد العام ١٩٧٢، نظرا لأن قطاعه الصناعي الموجه للتصدير كان ذا قدرة تنافسية قوية بالمعايير العالمية، ولأن نقابات العمال كانت تميل إلى ممارسة كبح الأجور وتخفيف الضغط، بالتالي، عن سياسة البنك المركزي الكابحة للتخضم. مع ذلك لم تكسب ألمانيا، خصوصا في أواخر عقد الثمانينيات، سوى نمو أدنى وبطالة أعلى، ثمنا لاستقرار السعر. إن هذه الظروف لا تنطبق على أوروبا ككل. فقد نما الإنتاج الصناعي نموا ملحوظا خلال عقد الثمانينيات في معظم الدول الأوروبية باستثناء بريطانيا، ولكن من المشكوك فيه تماما إن كان بمقدور الكثير من الصناعات الأسبانية



والبرتغالية، أو حتى الكثير من الصناعات الإيطالية، مثلا، أن تحتفظ بقدرة تنافسية في ظل مزيج النظام النقدي الأوروبي، والتجارة المفتوحة نسبيا مع العالم الخارجي.

ينطوي ذلك على تبعات ذات جانبين. الجانب الأول، أن عملية الدفع القسري إلى «التقارب» قد تنزل الضرر بالتكامل الأوروبي على المدى البعيد. أما البديل عنها، أي إبطاء عملية الوحدة النقدية بمناطق استهداف فضفاضة وأهداف عريضة، فقد استبعد الآن تماما. ولدينا عوضا عن ذلك عملية بمرحلتين على الأقل، ذات خط سريع وخط بطيء. إن الخطر الكامن في هذا الخيار الأخير هو إقامة وحدة نقدية جزئية والإقصاء الفعلي لبعض العملات الضعيفة عن إمكان التقارب. لقد خلقت الوحدة النقدية الأوروبية ما يبدو بمنزلة فئة من بلدان الدرجة الأولى الأوروبية، تليها بلدان الدرجة الثانية التي تضم المملكة المتحدة والسويد والدنمارك واليونان. زد على هذا، أن ثمة أفقا لنشوء درجة ثالثة ممكنة تضم الداخلين الجدد في الجولة القادمة، مطلع القرن الحادي والعشرين.

أما الجانب الثاني، فإن فكرة وجود بنك مركزي «مستقل» على مستوى الاتحاد الأوروبي تنطوي على إشكالية كبيرة. فمثل هذا المصرف سوف يفتقر إلى الشرعية، خلافا للبنك المركزي الألماني (البونديس بانك) الذي يضم مجلسا واسع التمثيل، يحمي درجته الكبيرة من الاستقلالية ويضمن خضوعه للمحاسبة كيندي (Kennedy، ١٩٩١). وإن افتقار البنك المركزي الأوروبي إلى الشرعية سيتفاقم بانفصاله عن العملية الواسعة لصنع السياسة الاقتصادية، وبميله إلى وضع مجموعة شروط مقيدة لهذه الأخيرة. وإن «استقلالية» البنك المركزي الأوروبي سوف تسمح لموظفين بعيدين عن أي محاسبة بإملاء السياسة الاقتصادية، في وقت تفتقر فيه الهيئات المركزية للاتحاد الأوروبي إلى الشرعية واعتراف المواطن. والنتيجة، أن ذلك يمكن أن يفضي بكل سهولة إلى كارثة تحيق بعملية إرساء الدعم للتكامل الاقتصادي والسياسي للاتحاد الأوروبي (جراهل وطومبسون Grahl &Thompson، ١٩٩٥). أما قضية علاقة بريطانيا الملتبسة تجاه تطور الاتحاد الأوروبي، فلا تتكشف بشكل ساطع خيرا من تكشفها في هذا السجال حول قرب إطلاق الوحدة النقدية الأوروبية. لقد



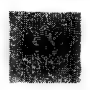
كان الموقف البريطاني السائد، من نواح عدة، موزعا بين تمني زوال الوحدة النقدية، أو السعي إلى التنعم بهناءة الغفلة عن قرب بزوغ هذه الوحدة. لكن الزوال لم يحصل. صحيح أن هناك إمكانا حقيقيا بقي قائما حتى منتصف العام ١٩٩٨، بأن الوحدة النقدية لن تأتي، لكن هذا الوضع لم يعد يبدو محتملا.

على أي حال، لا يعني ذلك أن كل الأمور قد استتبت. فاضطرابات أسواق المال العالمية في العام ١٩٩٨ تقدم الدليل على أن الأحداث غير مستقرة ومباغتة. ومن بين أسباب ارتفاع قيمة الجنيه الإسترليني خلال العامين ١٩٩٧ و١٩٩٨، هناك سبب يتصل ببقاء الجنيه خارج إطار عملية الوحدة النقدية الأوروبية. وعلى حين أن السوق لم يكن متيقنا من بدء الوحدة النقدية الأوروبية في الوقت المقرر من دون مشاكل، فإن الانتقال إلى الجنيه الإسترليني كان بمنزلة إجراء للسلامة. ويمكن أن تشهد الأسواق المزيد من الاضطراب في مجرى السعي إلى الوحدة النقدية الأوروبية إن لم تسر الأمور بانسياب. وتكمن الصعوبة هنا في التكهن الدقيق بما سيحصل للعملات الرئيسية. فالجنيه الإسترليني، الباقي خارج المعمعة، يمكن أن يزداد قيمة. من جهة أخرى، يمكن للسوق، إن سارت الأمور على نحو شديد السوء، أن يلجأ بسهولة إلى المارك الألماني بوصفه العملة الرئيسية داخل الاتحاد الأوروبي.

غير أن المسار الأرجح هو أن تنخفض قيمة الجنيه الإسترليني ببطء بمجرد اعتياد الأسواق على فكرة اليورو المستقل الذي دخل التداول بعد العام ١٩٩٩. وهناك مشكلة ستواجه الاتحاد الأوروبي وهي وجود يورو قوي، في لحظة يحتاج خلالها أكبر اقتصادين تكامليين، هما الاقتصاد الفرنسي والاقتصاد الألماني، كل على طريقته المختلفة، إلى سعر صرف ضعيف كي يسهم ذلك في إعادة قدرتهما التنافسية الخاصة في العالم. لقد جاء كامل مشروع الوحدة النقدية الأوروبية، إلى حد كبير، في اللحظة غير المناسبة لأوروبا، نظرا لأن هذا المشروع صرف انتباه ألمانيا وفرنسا بعيدا عن إعادة الهيكلة العميقة، الضرورية لاقتصاديهما المحليين، وبعيدا عن المشكلات الفعلية المقترنة بنجاح توسيع الاتحاد الأوروبي شرقا، وبعيدا عن قيام الاتحاد الأوروبي بأخذ زمام مبادرات جادة لتوسيع إدارة الاقتصاد العالمي.

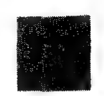
وهناك مشكلة خاصة في هذا الصدد، تتعلق بإدارة معدل صرف اليورو. إن البنك المركزي الأوروبي (ECB) الجديد، لا يضطلع رسميا بالمسؤولية عن سعر الصرف، برغم أنه يمكن أن يتحمل قسطا من المسؤولية بمجرد امتناعه عن التصرف. فمن الواضح أن البنك المركزي الأوروبي مرشح لأن يضطلع بدور رئيسي، لكنه سيتشارك في هذا الدور مع عدد من الأطراف الأخرى مثل: إيكوفين Ecofin، أي اجتماعات وزراء المالية الأوروبيين، وكامل مجلس الوزراء، واللجنة الأوروبية، إذ يمكن لكل هذه الهيئات أن تدعي لنفسها سلطة التدخل لتحديد سعر صرف اليورو. يلوح هذا الوضع مؤهلا للوقوع في حبائل التخبّط، وهذا أمر خطير تماما خصوصا في أوقات الأزمة الاقتصادية التي توجب اتخاذ قرارات عاجلة حول سعر الصرف تحت وطأة الظروف.

ترى ما تبعة هذا الوضع على بريطانيا؟ تقف بريطانيا في العراء، بهذا القدر أو ذاك، على ما نظن. إن الاعتقاد بأن أي بلد في الاتحاد الأوروبي يستطيع أن ينتهج سياسة نقدية مستقلة وهو خارج إطار الوحدة النقدية الأوروبية هو فكرة بعيدة عن الواقع. فالمتنعون سينتهون إلى واحد من هذه الأمور، فإما أن يخضعوا لإملاء الأسواق العالمية، أو يقعوا فعليا تحت سطوة اليورو من كل بد؛ أو يضطروا إلى السير في أذيال هيئة الاحتياطي الفيدرالي الأمريكية وأذيال الدولار الأمريكي. ولا يوجد ضمان على أن شروط الانضمام إلى الوحدة النقدية الأوروبية بعد سنوات عدة من قيامها، ستكون أفضل مما كانت في لحظة إنشائها. إن استمرار العداء لفترة طويلة سيؤدي إلى تهميش الجنيه الإسترليني والعملات الأخرى، بوصفها ثفالة من عملات صغيرة موجودة في أطراف أوروبا، لا شأن كبيرا لها، ولا صوت. ومن المستحيل مواصلة الازدهار في أوروبا باتخاذ موقف سياسة الامتناع. فاليورو سيمضي قدما، شاءت الحكومات البريطانية وغيرها من الحكومات أم أبت. لقد انتهى السجال القديم حول حسنات وسيئات الوحدة النقدية الأوروبية. وإن الصناعة البريطانية بخاصة، بل حتى المدينة كمركز مالي رئيسي، مرشحة للتهميش والمساحلة على حافة أوروبا. ولكن على حين أن الصناعة البريطانية لا تملك خيار دخول الوحدة النقدية الأوروبية بصورة غير رسمية، فإن مدينة المال والأعمال، (The Ctiy) التي تقوم بوصفها الجزء الذي يعمل في الخارج من



الاقتصاد البريطاني - قد تستطيع ممارسة هذا الخيار بأن تتوجه إلى الأعمال الجارية باليورو، وتغفل إلى حد كبير تلك الجارية بالإسترليني. غير أن ذلك، على أي حال، لن يخفف من مشكلات السلطات البريطانية، التي يتوجب عليها أن تكابد في تدبير سياسة سعر الصرف الدفاعية والسياسة النقدية المحلية، في عالم مضطرب، غامض. ويمكن للجنيه الإسترليني، في أسوأ الأحوال، أن يصبح نوعا من «كوبون» للاستعمال المحلي، أما المصدرون وأسواق المال في بريطانيا فسيخرجون من الإسترليني ليدخلوا اليورو. وستتوقف السياسة النقدية، عندئذ، على رغبات قطاع موجه للخارج يتعامل بعملة أخرى. ولن يبقى للمملكة المتحدة من مزية، بعد، سوى التخفيضات الدورية لقيمة الإسترليني.

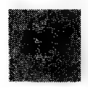
إن هذا النقاش لا يأخذ في الاعتبار مهمة أساسية أخرى هي التكامل الصحيح مع الاقتصادات المرشحة من شرق أوروبا. وبرغم فشل الاتحاد الأوروبي في التحرك الفوري في مطلع عقد التسعينيات، فإنه لايزال، هنا، إزاء وضع ينطوي على فرصة لكي يعيد بناء كامل القارة إذا ما قام بمبادرة حاسمة. ومن الممكن درء الركود في أوروبا الغربية في مجرى تقديم العون إلى أوروبا الشرقية، بنوع من «كينزية قارية». وإن أنجع صيغة هي أن يتخذ هذا البرنامج شكل معونة استثمار واسع النطاق في الهياكل الارتكازية، وقروض تجارية طويلة الأجل لأوروبا الشرقية. إن مثل هذا الاستثمار في الهياكل الارتكازية سوف يمكّن تلك الدول من تدعيم مستويات معيشة مواطنيها في مجرى تحولها إلى اقتصاد السوق، وتوفير فرص العمل للعاطلين في الأشغال العامة، وأما القروض التجارية فتتيح لهذه الدول الحصول على السلع الرأسمالية الضرورية لإعادة البناء. وستظهر تأثيرات هذه القروض التجارية في سجل طلبيات الشركات الأوروبية الغربية في الحال، محفزة بوجه خاص قطاع السلع الرأسمالية الراكد. وإن ازدياد العمالة في أوروبا الغربية سيؤدي إلى زيادة الطلب الفعال المحلي، وزيادة القاعدة الضريبية لإجراءات التناسق الاجتماعي الأوروبي. وإذا ما أمكن البدء بتحريك أوروبا الشرقية على الطريق إلى الشفاء الاقتصادي السريع، فإن أسواقها ستقدم للاتحاد الأوروبي خير أفق متاح لكي يستنهض من جديد ذلك الازدهار الاقتصادي المديد الذي عمّ بعد العام ١٩٤٥.



إن سعة نطاق الاقتصاد الأوروبي هي التي تجعل بالإمكان طرق هذا النوع من الخيارات السياسية التي لا يمكن لأي حكومة قومية، متوسطة الحجم، حتى أن تفكر فيها مجرد تفكير. والمشكلة هنا أنه لا يمكن تحقيق مثل هذه الخيارات في إطار بنى التحكم القائمة حاليا في الاتحاد الأوروبي. لقد رفضت الحكومات القومية للدول الأعضاء اقتراحات جاك دولور لزيادة الميزانية المركزية للاتحاد الأوروبي زيادة كبيرة، وإنفاق قسط معتبر من ذلك الإيراد على برنامج مساعدة أوروبا الشرقية.

إن خير سبيل لضمان أمن الاتحاد الأوروبي يكمن في تحقيق الازدهار في شرق أوروبا، ورفع مستويات معيشة الدول الفقيرة في جنوبها. وإن الانسجام الداخلي والعمل الخارجي لتطوير النمو لدى الجيران، هما هدفان مترابطان لا متناقضان. فالسعي إلى تحقيق الأمن العسكري في شرق أوروبا، ودرء الأخطار من السواحل الجنوبية للبحر المتوسط، هي خيارات مكلفة، وغير كفوءة اقتصاديا، وتنطوي على مستويات عالية من الإنفاق العسكري غير المنتج: أما تطوير الازدهار لدى الجيران وعند الأعضاء الضعفاء فهو إستراتيجية أكثر فاعلية. والمشكلة الآن أن الاتحاد الأوروبي يجد صعوبة في التحرك على هذا الطريق خارجيا وداخليا، وهو يتخلى بدافع الحذر وبسبب عجزه عن تذليل العوائق المؤسساتية، عن سياسات تنبع من موقعه بوصفه أكبر كتلة تجارية في العالم هيرست (Hirst، ١٩٩٥).

وإننا حين نلفت الانتباه إلى هذه القضية، فلا نقصد أننا نتوقع السير على هذا الخيار الكينزي القاريّ، في ظل المواقف والبنى القائمة. فكل ما نروم إليه، ببساطة، هو الإشارة إلى أن هذا الخيار ممكن من حيث المبدأ، وأن الاتحاد الأوروبي يمتلك قدرة كامنة على التحرك بفاعلية أكبر بكثير مما يفعل حاليا، بوصفه كتلة تجارية. وبقدر ما يتعلق الأمر بمستقبل تطور الاتحاد الأوروبي، فإن تحقيق النجاح في ميادين مهمة هو السبيل الوحيد لضمان شرعية الاتحاد، على المدى البعيد، بوصفه كيانا سياسيا. فهو في الأساس رابطة أنشئت لتحقيق أهداف اقتصادية لا لأغراض التجانس الثقافي أو الأمن الجماعي (يستطيع الاتحاد أن يعتمد على كل القوة العسكرية التي تلزمه من خلال الدول الأعضاء، وحلف شمال الأطلسي، والاتحاد الأوروبي



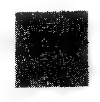
الغربي، لضمان بقائه). إن تعزيز النمو في الداخل وإطلاق الازدهار لدى الجيران، وبلورة سياسات على هذا الأساس، هي الشروط المسبقة لنجاح الاتحاد في ارتقائه وتطور مؤسساته الداخلية.

ها هنا تحديدا يغدو النقاش الدائر حول مستقبل الوحدة النقدية الأوروبية حاسما. لقد كان الاقتصاد البريطاني يمر بنوع من مرحلة صعود دوري بين الأعوام ١٩٩٣ و١٩٩٧، في حين أن بقية اقتصادات القارة كانت فريسة ركود متزامن. وقد طال هذا الوضع، كما نعتقد، بسبب عزم هذه الاقتصادات الأخرى على تلبية معايير التقارب التي نصت على اتفاقية ماسترخت، وهي بالأساس معايير انكماشية، كابحة للنمو. إن المكابدة في سبيل التمسك بمعايير ماسترخت جاءت عبئا إضافيا على كاهل اقتصادات بلدان مثل فرنسا وألمانيا كانت بحاجة إلى الاضطلاع بعملية إعادة هيكلة وسط ضغوط كانت هذه الاقتصادات ستبلي بلاء حسنا من دونها.

وهكذا حين تبدأ الوحدة النقدية في موعدها المقرر العام ١٩٩٩، يمكن أن ينطلق مسار انكماشي لولبي أشد وأخطر، إن بقي الاقتصادان الرئيسيان، الألماني والفرنسي، في حالة ركود. ومن المحتمل أن تقود هذه الظروف إلى القول بضرورة أن ينتهج البنك المركزي الأوروبي سياسة «اليورو الضعيف». وبرغم أن ذلك قد يلوح بمنزلة لعنة بغيضة في نظر الفكر السياسي والاقتصادي التقليدي في أوروبا، فإنه يمكن أن يفتح مجالا لمعافاة الاقتصادات المتكاملة حديثا، عن طريق خفض قيمة اليورو. إن تجارب الماضي القريب في خفض قيمة العملة في اقتصادات قومية، مثل تجربة المملكة المتحدة، تبين أن بالإمكان تحقيق ذلك من دون احتمال تجدد الضغوط التضخمية (ولكن ليس مرارا وتكرارا كما تشهد حالة السويد على ذلك).

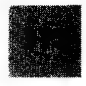
مشكلات التعاون السياسي وحدود التكامل

يتعين على الاتحاد الأوروبي، لسوء الحظ، أن يحقق تقدما سريعا باتجاه تنسيق السياسات المشتركة إزاء شرق وجنوب أوروبا، إن كان يريد اغتنام الفرص السانحة حاليا وضمان ازدهار كل أنحاء القارة. ولكن



حظوظ التحرك السريع نحو الأهداف الضرورية، المشتركة، ضعيفة للغاية. وحتى لو تحقق التقدم في هذا الاتجاه، فإن الاتحاد الأوروبي سيظل، ككيان سياسي، تجميعا معقدا من سلطات ومسؤوليات متداخلة، وسيبقى هكذا في المستقبل المنظور. ذلك أن تحقيق معظم الأهداف الطموحة سيتطلب قدرا كبيرا من التنسيق السياسي بين الاتحاد الأوروبي والمستويين القومي والمناطقي. ذلك أن المؤسسات المركزية للاتحاد الأوروبي لن تستطيع، حتى لو حظيت بدعم المواطنين وتمتعت بالشرعية السياسية، أن تعوض عن التنسيق الاجتماعي المركزي في مجال العمليات المعقدة اللازمة لبلوغ الإجماع ونيل الرضى على المستويين القومي والمناطقي. فالأمم والمناطق هي موئل التضامن الاجتماعي، وإن قسما من هذه الكيانات يتمتع بقدرة أكبر على التنسيق بين المصالح الاجتماعية أكثرمن سواه.

إن ضرورة وصعوبة بلوغ هذا التقسيم المعقد للعمل، ستغدوان واضحتين للعيان حين يدرس المرء نمط السياسات التي ستغدو ممكنة في ضوء النطاق القاري للاتحاد الأوروبي. فاللجنة الأوروبية - حتى لو زيدت ميزانيتها - ليست بذاتها طرفا ماليا كبيرا، قياسا إلى إجمالي الناتج المحلي لمجموع الاتحاد الأوروبي، بدرجة تكفي لتقديم الحافز لاتباع سياسات «أوروبية - كينزية» من دون وجود سياسات ضريبية ونقدية رديفة، متزامنة، في غالبية الدول الأعضاء على الأقل. ولو افترضنا أن الاتحاد الأوروبي يستطيع أن ينفذ مثل هذه السياسة على جانب تدعيم الطلب فإن المؤسسات المركزية لن تستطيع أن تخلق سياسات تكميلية، لا نقدية، لاحتواء نمو الأجور النقدية ودرء التضخم. فكبح الدخل على هذا الغرار سيقع على كاهل الحكومات القومية. ولعل بعض البلدان، مثل ألمانيا، ستبقى قادرة على التنفيذ بسبب استمرار وجود البنى التشاركية، برغم الضعف الذي أصابها، ووجود حركة نقابية منضبطة نسبيا. وهناك بلدان أخرى، مثل فرنسا، تستطيع على الأرجح الالتزام بذلك بسبب ضعف نقاباتها في المساومات التقليدية للأجور. أما بريطانيا فإنها متفردة في هذا الباب، فهي عاجزة تماما عن كبح نمو الأجور خلال فترات التوسع السريع من دون سياسات كابحة على مستوى الاقتصاد الكبير (الماكرو). وعليه فإن سياسة أوروبية النطاق لزيادة الطلب والإنتاج ستؤدي إلى نتائج



مهلهلة: فالبلدان القادرة على كبح نمو الأجور سوف تستفيد، والبلدان العاجزة عن ذلك سوف تخسر من خلال تسارع البطالة أو فرض الانكماش على الصعيد القومي.

ويصعب علينا أن نتصور كيف يمكن القضاء على التفاوت بين مختلف تجارب البلدان وتراث مؤسساتها. على سبيل المثال لايوجد أي أفق لنشوء بنية «تشاركية أوروبية» قوية تجمع مختلف الشركاء الاجتماعيين من مختلف البلدان، لإبرام اتفاقات ملزمة على مستوى الاتحاد الأوروبي (انظر الفصل السادس). فشركات الأعمال لن تمثل نفسها على هذا المستوى كـ «شريك اجتماعي» واحد. فهذه الشركات منقسمة باختلاف المصالح القومية والقطاعية، وهي تفضل تحشيد جماعات الضغط دفاعا عن هذه المصالح عند الحكومات القومية ومديريات اللجنة الأوروبية على أساس قضية بقضية. وإن الهيئات الجماعية القومية لهذه الشركات متباينة من حيث درجة التنظيم، ونوعية الأهداف، ومدى الاستعداد للدخول في شراكة مع نقابات العمال. إن الصناعة الألمانية هي الأشد تنظيما من جهة أرباب العمل، ولها اتحادات قوية على مستوى القطاعات أو كبار أرباب العمل، والشركات الأعضاء تميل إلى الالتزام المنضبط بالسياسة الجماعية. ولايزال أرباب العمل الألمان، برغم تنامي نزعتهم الأممية يحتفظون بالتزام متين بالمساومة على الأجور وساعات العمل في إطار عموم الصناعة، وبنظام التحديد المشارك والتشاور مع نقابات العمال على مستوى المشروع.

أما اتحادات أرباب العمل البريطانيين، بالمقابل، فتحرص على الاكتفاء بتمثيل المصالح الأكثر عمومية للأعضاء أمام الحكومة، ولا تتوافر على صلاحيات كافية لضبط الأعضاء أو حملهم على المشاركة في مشاورات منسقة مع نقابات العمال. ولقد تعرضت المساومة على الأجور في بريطانيا إلى قدر هائل من اللامركزية منذ عقد السبعينيات، لم يترك سوى قلة ضئيلة جدا من الاتفاقات التي تشمل الصناعة كلها (هيرست وتسايتلن Hirst & Zeitlin، ١٩٩٣). ويقف أرباب العمل البريطانيون موقف العداء النشيط من فكرة الحوار الموسع مع نقابات العمال لإرساء القبول بالسياسات القومية: فهذا «مذهب تشاركي» لا مكان له في معجم المدراء



البريطانيين. ويبين هذا التضاد الحاد أن الاتحاد الأوروبي سيجد صعوبة في خلق الوسائل المؤسساتية لتحقيق الإجماع على سياسة الاقتصاد الكبير (الماكرو) على مستوى ما فوق الدولة. أما نقابات العمال الأوروبية فلعلها ترغب في أن تحاول، من خلال اتحاداتها فوق القومية، الدخول في حوار مع اللجنة الأوروبية حول تنسيق السياسة وتحقيق الرضى حولها في عموم الاتحاد الأوروبي. لكن النقابات ستواجه المشاكل إن بقيت وحدها راغبة في ذلك، ورفض أرباب العمل التعاون؛ بل إنها ستواجه مشاكل أكبر من ناحيتها هي أيضا ـ ذلك أن المشاورات على النطاق الأوروبي لن تستطيع أن تكفل أن النقابات الأعضاء الموجودة في دول قومية عدَّة سوف تنفذ التزامات قارية بصورة منضبطة، التزامات تتعلق بميادين السياسة مثل سياسة سوق العمل أو كبح الأجور.

وينبئنا هذا بأن بعض الدول القومية ستبقى طرفا أساسيا فاعلا في بناء قاعدة سياسية للقبول بسياسات اللجنة الأوروبية على مستوى الاقتصاد الكبير (الماكرو)، وللقبول بسياساتها المتعلقة بالضرائب والصناعة والضوابط التنظيمية. فالمستوى القومي هو المستوى الوحيد الذي يمكن فيه بناء ائتلافات توزيع فعالة، ونعني بذلك، كما رأينا في الفصل السادس، اتفاقات عريضة بين الأحزاب والأطراف الاجتماعية الأساسية حول شروط النجاح الاقتصادي وتقاسم تكاليفه الضرورية. ويواصل الديموقراطيون الاجتماعيون والديموقراطيون المسيحيون في ألمانيا، معا، الموافقة على طيف واسع من السياسات والمؤسسات التي تديم الاقتصاد، ولكنهم يدخلون أيضا في تنافس سياسي حاد ومكشوف. إن هذه الائتلافات قد تكون ضمنية، أو مرتبة، لكن المهم هو وجود توازن صعب بين تعاون وتنافس المصالح الكبرى. وأيا كانت الحال، فإن هذا الائتلاف ينطوي على التزام الأطراف الاجتماعية والمصالح الاجتماعية المنظمة بتوزيع معقول للدخل القومي بين الاستهلاك والاستثمار، والتزامها بنموذج إنفاق يتوخى تعزيز الأداء الصناعي. وعلى سبيل المثال، هناك كتلة حاسمة من الأوساط المالية الألمانية رغم التدويل الكبير الذي مرت به أخيرا، تقبل بإعطاء الأولوية للاستثمار في الشركات الألمانية وفق بنود وشروط تحمي قدرتها التنافسية. كما أن الاتجاه السائد من الأحزاب السياسية،

والنقابات العمالية ومنظمات أرباب العمل يقبل بالحاجة إلى استثمارات عامة وخاصة في حقل التعليم والتدريب. أما في البلدان الأخرى فإن وجود مثل هذه الالتزامات وتنفيذها يتطلبان تحركا صريحا من جانب الحكومة. وتعد المملكة المتحدة مثالا رئيسيا على هذه الحالة، فحكومات المحافظين والعمال على حد سواء لا ترى في ذلك جزءا من مهمتها. وعليه فإن من بالغ الصعوبة توسيع ائتلافات التوزيع القومية هذه، لتغطي التكاليف وضمان القدرة التنافسية على مستوى الاتحاد الأوروبي. فحزب العمال لا يقل عن حزب المحافظين عداء لبناء دار التعايش هذا، والذي يعمل على تهميش النقابات، ولا يكترث كثيرا بالحاجة إلى إعادة بناء مصالح الأعمال المنظمة على مستوى الصناعة، بوصفها أطرافا قطاعية فاعلة.

صحيح أن الحكومة البريطانية لم تعد مناوئة للوحدة الأوروبية بالفطرة، إلا أنها تحمل تصورا ضيقا نسبيا عن الاتحاد الأوروبي، وهو تصور أدنى بكثير من قدرة الاتحاد على التحكم الاقتصادي. إن بريطانيا لا ترغب في التعلم من حكومات يسار الوسط الأخرى، وهي تسعى إلى ترويج رؤيتها الضيقة. وما لم تتغير هذه الحال، ستظل المملكة المتحدة عقبة بوجه بلورة إستراتيجيات بديلة للتحكم في الاقتصاد القاري الأوروبي.

استخلاصات

لاتزال أوروبا متوقفة عند نقطة تتطلب القيام بقدر كبير مع العمل المؤسساتي حتى تضمن اللاعودة عن تكاملها الاقتصادي الفعال. لعل التكامل على المستوى الأولي، أي في إطار سوق موحدة، لاعودة فيه. ولكن هذا القول لا يصح على تطوير تحكم اقتصادي موسع لهذا المجال الاقتصادي الواحد. ولابد أن الملتزمين بالوحدة الأوروبية يأملون في ألا يشهد مطلع القرن الحادي والعشرين أي ركود جاد، مستديم، ويأملون في أن يستطيع سياسيو الوسط احتواء أعتى ضغوط اليمين، ويأملون في ألا تتفجر قضية الهجرة لتصبح هدية إلى اليمين، ويأملون بالتالي في أن يبقى ثمة مجال للقوى الدافعة باتجاه المركز كي تمارس ضغوطا معاكسة تدفع باتجاه التكامل.



لقد دأب أفراد النخب الأوروبية، منذ فترة طويلة، على الحديث عن الحل الفيدرالي بوصفه شيئا ممكنا. فاشتطوا بذلك بعيدا عن سكان أوروبا. لقد ظنوا أن منطق التكامل الاقتصادي سينتج الوحدة كأمر واقع، دونما حاجة إلى شرعية. وظنوا أن أوروبا ستدفع تكاليفها بنفسها، وأن الإجراءات التكنوقراطية ستكون كافية نظرا لأن السكان ينعمون بوفرة الازدهار. لكن غطرسة هذا الرأي جلية الآن؛ لقد صبغت هذه الغطرسة الكثير من جوانب اتفاقية ماسترخت، وأدت إلى نشوب معارضة ضارية ضدها في بريطانيا والدانمارك وفرنسا. إن الحل «الفيدرالي» لا يتمتع إلا بأقل القليل من المصداقية السياسية الآن، لأن هناك قلة قليلة فقط ترى وجود حاجة إلى ترسيخ أوروبا كهدف لانتماء المواطن إلى جانب دولها القومية. ويتعين على أوروبا أن تمضي قدما في آليات التحكم، وفي ترسيخ التكامل، على أن تعنى عناية جلية بالشروط السياسية لتنفيذ ذلك.

إن عملية ماسترخت، كما رأينا، لم تحل أيا من قضايا موازنة سلطات التحكم بين المستوى الاتحادي والقومي والمناطقي. وإن توخينا الواقعية في القول، فليس من المرجح تماما أن يتطور الاتحاد الأوروبي إلى دولة واحدة موحدة على نطاق قاري، حتى في شكل فيدرالي. فهناك أمور تقوم بها الدول الموحدة مما تعجز عنه التشكيلات الفضفاضة. إن دولة فيدرالية مثل الولايات المتحدة تتمتع، من نواح معينة، بميزات كثيرة تفوق الترتيبات الحالية للاتحاد الأوروبي. ولكن ليس من المرجح أن تستطيع أوروبا الوصول إلى حالة فيدرالية. فالقوى السياسية القائمة ليست في مزاج التنازل عن الصلاحيات الضرورية لبروكسل. وأي مسعى لفرض ذلك سيفضي سريعا إلى تفكك الاتحاد الأوروبي. والأرجح أن يبرز نوع من ترتيب كونفدرالي، كما أشرنا سابقا. وفي أحسن الأحوال سيكون الاتحاد الأوروبي مجرد «سلطة عامة» أوروبية، تستمد قدراتها باستمرار من المعاهدات المبرمة بين الدول الأعضاء، كما تستمدها من عمليات صنع قرار تلعب فيها تلك الدول دورا كبيرا. وإذا ما أصبح الاتحاد الأوروبي كونفدراليا تماما في شؤون الإيرادات والقوة العسكرية، فإن الدول القومية ستحتفظ بسلطة القرار، إلا أنها سترسم سياسة الجماعة على أساس التصويت بالأغلبية. وهذا يعني أيضا أن الإمكان القانوني للانفصال عن الاتحاد يظل ساريا على جميع الدول القومية.

ويتعين على الاتحاد أن يطور بعض الآليات لضمان هوية انتماء المواطن إلى مؤسسات الاتحاد الأوروبي وإسباغ الشرعية على هذه المؤسسات، إذا كان لا يريد أن يبدد المنافع الرئيسية لهذا التنظيم قاريّ النطاق. إن بناء مثل هذه الهوية الأوروبية، غير ممكن، في جانب منه، إلا بموازاة عمليات التكامل، نظرا لأن الشرعية في الواقع ترتبط بتقوية المؤسسات السياسية المركزية. ولسوف ينطوي ذلك، على أرجح تقدير، على تطوير وإنضاج وتعميق الصلاحيات العامة لمؤسسات التحكم الاقتصادي. إن معظم أفراد النخب الأوروبية يقبلون بواقع أن السوق الموحدة تتطلب وحدة ضبط موازية. إن الحدود الرئيسية التي تحد أي سياسة ممكنة في أوروبا هي سياسية الطابع، وتتعلق بقدرة بروكسل على تعبئة دعم المواطنين لسياسات قارية النطاق تشمل التزامات ضريبية ومجازفات سياسية كبرى.



٩ العولمة، التحكم والدولة القومية

ركزنا حتى الآن على الجوانب الاقتصادية من العولمة، بالدرجة الرئيسية، وعاينا التحكم من نواحي ضروراته وإمكاناته الاقتصادية أساسا. أما في هذا الفصل فلسوف ندرس القضايا السياسية الأوسع التي يثيرها منظرو العولمة، وبخاصة إن كان ثمة مستقبل للدولة القومية بوصفها موضعا أساسيا للتحكم.

سنبدأ بتذكير القارئ بأن الدولة القومية ظاهرة حديثة العهد نسبيا، وأن «السيادة» في شكلها الحديث ادعاء سياسي متميز تماما بالسيطرة الحصرية على رقعة أرض معينة. وننتقل بعد ذلك إلى التشديد على الجوانب العالمية لتطور السيادة، أي تلك الاتفاقيات المبرمة بين الدول للامتناع عن التدخل في الشؤون الداخلية لبعضها مع بعض، والتي كانت مهمة في توطيد سلطة الدولة على المجتمع. ثم نمضي بعدئذ إلى دراسة تطور قدرة الدولة القومية على التحكم، وسبل تغير هذه القدرات في العالم المعاصر، وبخاصة بعد انتهاء الحرب الباردة.

«إن وجود الدولة القومية، كمنبع لحكم القانون، يؤلف شرطا جوهريا مسبقا للضبط من خلال القانون الدولي، كما أنها، بوصفها سلطة عمومية نافذة، ضرورية لبقاء المتجمعات (القومية) التعددية».

المؤلفان

وعلى حين أن قدرات الدولة على التحكم قد تغيرت بل ضعفت من نواح عدة (خصوصا قيام الدولة بإدارة الاقتصاد القومي الكبير ـ الماكرو) إلى حد كبير، فإنها تظل مؤسسة محورية، خصوصا من ناحية خلق الظروف اللازمة للتحكم العالمي الفعال. ولسوف نطرح النقاط الرئيسية التالية في بحثنا إمكانات التحكم ودور الدولة:

١ ـ إذا كان الاقتصاد العالمي لا يتطابق، كما قلنا في الفصول السابقة، مع نموذج النظام الاقتصادي المعولم، فإن الدول القومية تحتفظ بدور كبير تلعبه في ميدان التحكم الاقتصادي، على مستوى العمليات القومية والعالمية معا.

٢ ـ إن الأشكال الناشئة من التحكم بالأسواق العالمية وغيرها من العمليات الاقتصادية تتضمن الحكومات القومية الكبرى ولكن في دور جديد: إنها تتقلص من حيث إنها تقوم بوظيفة كيانات «ذات سيادة»، وتتسع من حيث إنها عناصر مكونة لـ «شبه كيان سياسي» عالمي؛ وستغدو الوظائف المركزية للدولة القومية وظائف إسباغ الشرعية على آليات التحكم فوق القومية ودون القومية، وضمان إخضاع هذه الآليات للمحاسبة.

٣ ـ على حين أن ادعاء الدولة بالسيطرة الحصرية على رقعة أراضيها قد تقلصت بفعل الأسواق العالمية ووسائل الاتصال الجديدة، فإنها لا تزال تحتفظ بدور مركزي واحد يكفل لها قدرا كبيرا من السيطرة على الإقليم وضبط السكان. فالبشر أقل حراكا من النقود والسلع والأفكار، وهم يظلون، بمعنى ما، «مؤممين»، يعتمدون على جوازات السفر وسمات الدخول والإقامة ومؤهلات العمل. وإن دور الدولة الديموقراطية، كمالك لرقعة الأرض، يكمن في ضبط سكان هذه الرقعة، وهذا يمنحها شرعية محددة فريدة، عالميا، حيث إن لها الحق في النطق باسم هؤلاء السكان.

بزوغ «السيادة القومية»

يؤكد علماء السياسة والاجتماع بعامة، مقتفين أثر ماكس فيبر، أن السمة المميزة للدولة الحديثة هي امتلاكها حق احتكار وسائل العنف ضمن رقعة جغرافية معينة (فيبر ١٩٦٨، ص ٥٦). لقد خُلق نظام الدولة الحديثة في القرن السابع عشر، وحظي بالاعتراف المتبادل من أعضاء هذا النظام. ويقوم جوهر هذا الاعتراف على أن كل دولة هي المرجعية السياسية الوحيدة، ذات الملكية

الحصرية لرقعة أرض محددة. وغدت «الدولة» الشكل المهيمن للحكومة، التي لا ترضى بأي هيئة منافسة. إن القرون الوسطى لم تعرف مثل هذه العلاقة الأحادية بين السلطة ورقعة الأرض. فالسلطات السياسية والأشكال الأخرى من التحكم المحدد وظيفيا (كما عند الطوائف الدينية، والأصناف الحرفية مثلا) تعايشت في أشكال متداخلة، تدعي لنفسها صلاحيات متوازية، ومتنافسة أحيانا، على المنطقة الواحدة عينها (جيركه Gierke، ١٩٨٨). ويحلو للبعض أن يزعم أن حقبة هيمنة الدولة القومية، كهيئة للتحكم، قد ولت، وأننا ندخل الآن حقبة انفصال التحكم عن رقعة الأرض، حيث تتولى هيئات مختلفة السيطرة على مختلف أوجه التحكم، وتغدو بعض النشاطات المهمة عصيَّة على التحكم (سيرني Cerny، ١٩٩٨). إن هذا الزعم مشكوك فيه، غير أن ادعاء الدول القومية بامتلاك الحق الحصري للتحكم ظاهرة تاريخية محددة، وليست قدرا.

لم تحصل الدولة الحديثة على احتكار التحكم بالاعتماد على جهودها الداخلية وحدها. فبعد إبرام معاهدة ويستفاليا عام ١٦٤٨، كَفَّت الحكومات بالتدريج عن دعم إخوتها في المذهب الديني في نزاعهم مع دولهم بالذات. كان اعتراف الدول المتبادل بسيادة بعضها البعض في واحدة من أهم الشؤون المعاصرة وقتذاك، أي الإيمان الديني، يعني أن هذه الدول مستعدة للتخلي عن بعض أهدافها السياسية مقابل نيل السيطرة الداخلية والاستقرار (هيرست Hirst، ١٩٩٧). استثمرت الدول هذه الاستقلالية عن التدخل الخارجي، التي نصت عليها تلك الاتفاقية العالمية والمتبادلة، فأمكن لها أن تفرض «السيادة» على مجتمعاتها. إن الاتفاق بين الدول غيّر شروط النزاع بين سلطة الإقليم والجماعات الدينية لصالح الأولى. وهكذا فإن درجة كبيرة من القدرة على بسط السيادة جاء من خارج الدولة، عن طريق الاتفاقيات المبرمة بين الدول في إطار أسرة الدول الناشئة حديثا.

وهكذا فإن بزوغ الدولة القومية، بوصفها كيانا إقليميا محددا وسلطة سياسية مهيمنة، اعتمد في جانب منه على الاتفاقيات العالمية. ولعب مذهب «سيادة» الدول في القانون الدولي الجديد، واعتراف الدول الأوروبية المتبادل بسلطاتها وحقوقها الداخلية، دورا مركزيا في خلق علاقة جديدة بين السلطة ورقعة الأرض، هي علاقة تملك حصري (هينسلي Hinsley، ١٩٨٦). أتاحت هذه التفاهمات الدولية «استبطان» السلطة وشؤون السياسة داخل الدولة. وباتت

الدول تُعدّ بمنزلة جماعة سياسية أولية، ذات قدرة على تحديد مكانة وضوابط أي نشاط يقع ضمن الفهم المعاصر لنطاق السلطة الشرعية. باتت الدول كيانات ذات سيادة، وكانت كل دولة تحدد داخل ذاتها طبيعة سياساتها الداخلية والخارجية. وباتت الدول لا تحتكر العنف الداخلي وحده بل العنف الخارجي أيضا. فالدولة وحدها هي صاحبة الحق في الحرب واستخدام القوة خارجيا، أما جماعات القراصنة والجيوش الخاصة فقد قمعت بالتدريج بفعل إبرام الاتفاقات بين الدول التي وضعتها موضع التطبيق وتنفيذها (طومسون Thomson، ١٩٩٤).

وهكذا أصبح مجتمع الدول عالم كيانات مكتفية بذاتها، حيث يتصرف كل كيان حسب مشيئته (بُل Bull، ١٩٧٧). وصارت العلاقات الدولية ترى مثل تفاعلات «كرة البليارد»، فهي مقيدة بالاعتراف المتبادل، وواجب الامتناع عن التدخل في الشؤون الداخلية للدول الأخرى (مورس Morse، ١٩٧١). وعليه فقد كانت فوضى مجتمع التفاعلات الخارجية بين الدول، واستقلاليتها الذاتية بعضها عن البعض، شرطا مسبقا لقدرتها الفعالة على احتكار السلطة في الداخل. وفي القرنين التاسع عشر والعشرين ورثت الحكومات الليبرالية والديموقراطية، عن نظم الحكم المطلقة السابقة، هذه الادعاءات بالسيادة ضمن رقعة أرض متماسكة محكومة حكما حصريا، وأسبغت عليها شرعية جديدة، جبّارة. ويمكن أن نضيف إلى هذه السيادة الأساسية التي أرستها دول القرن السابع عشر، من دون أن نقع في كبير تناقض، معظم السمات الأخرى لعالم السياسة الحديث. لقد كانت الدول مالكا، مستقلا وحصريا لأراضي إقليمها، وإن هذا الواقع لم يتغير قط، سواء أكانت هذه الدول سلالية أم قومية، اوتوقراطية أم ديموقراطية، تسلطية أم ليبرالية. وإن فكرة دولة «الأمة» تعزز في الواقع مفهوم السلطة العليا ذات السيادة في رقعة معينة. وإن النزعة القومية هي في جوهرها ادعاء بوجوب أن تعكس السلطة السياسية التجانس الثقافي، المحدّد بناء على مجموعة مشتركة من الاعتبارات السياسية التاريخية المحددة لمحتوى الأمة.

وهكذا فإن النزعة القومية توسع وتعتمد على نطاق «السيادة»، وتقتضي أنماطا معينة من الامتثال الثقافي للمواطنة [١]. ومن هذه الناحية، فإن بزوغ النزعة القومية لم يعدل فهمنا للدول بوصفها هيئات ذات «سيادة»، بل صار

يشترط وجود هذا الفهم. إن مفهوم الرقعة الجغرافية المتجانسة ثقافيا، وبالتالي ذات السيادة المشروعة، يمكن أن يبرر كلا من تشكيل الدول وتجزئتها. وقدأدت مختلف موجات النزعة القومية، ابتداء من مطلع القرن التاسع عشر فصاعدا إلى زيادة عدد أفراد مجتمع فوضى الدول ذات السيادة، من دون أن تغير طبيعته. والحق، إن كانت النزعة القومية قد فعلت شيئا، فإنها زادت من عسر التعاون الدولي، معززة فكرة الجماعة القومية بوصفها سيدة مصيرها.

ولم تؤثر الديموقراطية كثيرا على الخصائص الأساسية للدولة ذات السيادة، هذا الكيان السياسي الذي نشأ في حقبة ما قبل الديموقراطية. لقد أصبحت الديموقراطية، بمعناها كحكومة تمثيلية، تقوم على الاقتراع العام، أيديولوجيا شاملة، وإلهاما شاملا من الناحية العملية في أواخر القرن العشرين. فأنظمة الحكم اللاديموقراطية هي الآن علامات على الفشل السياسي والتخلف الاقتصادي المزمن. إن من السهولة بمكان أن تحل فكرة سيادة الشعب محل سيادة «العاهل»، وأن تصادر مزاعم هذا الأخير في الأولوية في اتخاذ القرارات السياسية على رقعة أرض معينة. وبالمثل تمكن المواءمة بين الديموقراطية والنزعة القومية، وإن يكن بثمن. فالديموقراطية تتطلب قدرا كبيرا من التجانس الثقافي (أو وجود فارق ثقافي معترف به رسميا في إطار هوية سياسية جامعة أكبر) لكي تكون متسامحة (هيندس Hindess، ١٩٩٢). وإن الجماعات المنقسمة انقساما مريرا لا يمكن أن تقبل بمنطق حكم الأغلبية، أو أن تتسامح إزاء حقوق الأقليات. وإن حق تقرير المصير القومي هو مطلب سياسي يستمد شرعيته من مفهومي الديموقراطية والتجانس الثقافي على حد سواء، فجوهره هو الاستفتاء على الاستقلال في رقعة جغرافية بزعم أنها ذات درجة متميزة من التماسك الثقافي (نايرن، Nairn، ١٩٩٣).

لقد تطورت النظرية السياسية الحديثة - أي نظرية الحكومة والالتزام السياسي في دولة ذات سيادة - قبل نشوء الديموقراطية لعموم الشعب، لكنها تكيفت بسهولة نسبية مع هذه الأخيرة. ولا يرجع ذلك إلى أن إحلال الشعب محل العاهل كان ممكنا فحسب، بل يرجع أيضا إلى أن الدولة القومية هي الشكل الأكثر تطورا لفكرة الجماعة السياسية القائمة على الحكم الذاتي، وأن إمكان وجود نظرية «سياسية» متميزة، اقترنت بهذه الفكرة تحديدا (هيندس Hindess، ١٩٩١، ١٩٩٦). إن الديموقراطية هي منبع شرعية الحكومة، وتدبير إجرائي

لاتخاذ القرار في كيان يُعد ذا حكم ذاتي. وابتداء من دولة المدنية polis الإغريقية، مرورا بالنظام الجمهوري المدني لدول المدينة الإيطالية، وانتهاء بفكرة الحكم على أساس الرضا في القرن السابع عشر، كان المفهوم المركزي في فهمنا للسياسة هو وجود جماعة تسيطر على عالمها الاجتماعي على أساس الاختيار الجماعي. ولقد مزجت النظرية الديموقراطية الحديثة فكرتين كانتا، قبلئذ، متناقضتين. أولا: إن الجماعة هي حامل السيادة، إن السلطة مستمدة أخيرا من الشعب، وعليه فإن الحكومة يجب أن تقوم على الرضى؛ وثانيا: إن الحاكم هو صاحب السيادة، وإن كلا من الدولة والمجتمع هما كيانان منفصلان، وإن صاحب السيادة هو الآمر الذي لا يؤمر، ولا تحدّه أي اتفاقات مسبقة (هينسلي Hinsley، ١٩٨٦). أضفت الانتخابات الديموقراطية الشرعية على سلطات السيادة التي تملكها مؤسسات الدولة، فقدمت بذلك للدولة، بوصفها جهازا لجماعة إقليمية ذاتية الحكم، أساسا أمتن من مفهوم إرادة الأمير. فالسيادة الديموقراطية تشمل المواطنين وتربطهم معا برباط انتماء مشترك محظور على سواهم.

إن لمفهوم الجماعة ذاتية الحكم منابع موغلة في القدم، لكنه اكتسب مصداقية متميزة في شكل الدولة القومية الحديثة. أولا: كانت الدولة، في قناعها ما قبل الديموقراطي (بوصفها كيانا متميزا، منفصلا عن المجتمع) تحتكر وسائل العنف، وتفرض إدارة موحدة، وتبسط شكلا من حكم القانون. وادعت الدول لنفسها ضمان قدر أساسي من الأمن لمواطنيها من الأعداء الخارجيين ومن الفتن الداخلية. ولم يكتسب هذا الادعاء الذي قُدم تبريرا للأوتوقراطية المستنيرة، الصدقية التامة إلا بعد أن أصبحت الدول ديموقراطيات تمثيلية، وكفّت قضايا الحرب والسلم عن أن تُقرر وفق مطامح الأمراء ومصالح السلالات الحاكمة. ومنذ أن نشر عمانوئيل كانط أطروحته «في السلام الدائم»، أصبح الافتراض بأن الدول الليبرالية لن تهاجم بعضها بعضا أساس الأمل أن يكون عالم الدول القومية عالم سلم شامل، وأن الديموقراطية القائمة داخل الدول ستخفف من غلواء فوضى العلاقات بين الدول (كانط Kant، ١٩٩١؛ دويل Doyle، ١٩٨٣). ثانيا: كان في مقدور الدولة الحديثة القائمة على التمثيل أن تحكم رقعة أرضها بدرجة من الكمال والشمول لم تتوافر قط لنظم الحكم السابقة عليها. فالحكومة التمثيلية عززت قدرات الدولة، وأضفت الشرعية عليها، في فرض الضرائب، واستطاعت هذه الحكومة، في ضوء قدرتها المالية هذه، كما في ضوء

إزالة كل السلطات المنافسة والتابعة، أن تخلق نظام إدارة قومية موحدا. وعلى هذا الأساس، أمكن لها أن توسع التحكم الاجتماعي، مثلا، بخلق نظام تعليم قومي شامل أو تطبيق إجراءات الصحة العامة. ثالثا: اكتسبت الدول، في القرن العشرين تحديدا، وسائل إدارة أو توجيه الاقتصادات القومية، إما من خلال الاكتفاء الذاتي وتخطيط الدولة، كما هي حال الاقتصادات الموجهة من الدولة في بريطانيا وألمانيا خلال الحربين العالميتين، وإما من خلال الإجراءات الكينزية، باستخدام السياسة النقدية والضريبية للتأثير على قرارات الفاعلين الاقتصاديين وتغيير النتائج الاقتصادية بذلك.

وهكذا بدت الدولة، بحلول عقد الستينيات، مهيمنة على الكيان الاجتماعي: وكانت للدولة والمجتمع حدود مشتركة عمليا. فالدولة تحكم المجتمع وتسيطر عليه في العالمين الشيوعي والغربي، وإن يكن بطرق مختلفة. استخدمت الدول الشيوعية صيغة واحدة من إدارة الاقتصاد القومي، من خلال التخطيط المركزي الدائم. وبدا خلال الستينيات أن تجاوزات البناء الاشتراكي القسري قد انتهت، وأخذ الإصلاحيون، مثل خروتشيف، يعدون بازدهار أعظم وتعايش سلمي بدل النزاع المكشوف مع الغرب. أما في الدول الصناعية الغربية المتقدمة، فقد كان هناك اعتقاد واسع بأن في مقدور إدارة الاقتصاد القومي أن تستمر في ضمان العمالة الكاملة والنمو المطرد نسبيا. وتحولت الدول الصناعية، في الشرق وفي الغرب، إلى هيئات متشعبة للخدمات العامة، هيئات كلية الكفاءة في الإشراف على كل جوانب حياة مجتمعاتها وتدبيرها. واحتفظت الخدمات القومية الموحدة الشاملة في الصحة والتعليم والرفاه الاجتماعي بشعبيتها الضاربة في المجتمعات الغربية التي بقيت تحمل آثار الثورة الصناعية، وبقيت غالبية السكان المستخدمين فيها تعمل في مجال العمل اليدوي حتى خلال عقد الستينيات. وبقيت مجاميع السكان، التي كانت قد نجت أخيرا من أزمات الرأسمالية المنفلتة من الضوابط، ترحب بالحماية الاجتماعية من جانب الدولة، حتى بعد أن أخذت تنعم بالوفرة الجديدة، الهائلة، التي نجمت عن العمالة الكاملة والازدهار المديد بعد العام ١٩٤٥.

لقد تغير هذا التصور عن الدولة تغيرا يفوق التصور وبسرعة مذهلة. فثورات العام ١٩٨٩ في أوروبا الشرقية وما تلاها، أدت إلى استشراء التصور عن العالم المعاصر بوصفه عالما تفقد فيه الدول القومية قدراتها على التحكم، وتخلي فيه

العمليات الجارية على المستوى القومي مكان الأولوية للعمليات الكونية. لقد وضع العام ١٩٨٩ نهاية لبنية النزاع المحددة بين زمر متحالفة من الدول القومية، أي الحرب الباردة. وكانت القوة المحركة لهذا النزاع هي الخوف المتبادل بين معسكرين مسلحين، خوف استغله الطرفان كلاهما لأغراض أيديولوجية، برغم أن النزاع لم يكن تصادم أيديولوجيات فحسب. لقد كرست الحرب الباردة الحاجة إلى الدولة القومية، لقدراتها العسكرية، ولأشكال الضبط الاقتصادي والاجتماعي على الصعيد القومي، هذه الأشكال الضرورية لإدامة تلك القدرات العسكرية. وتجمّد نظام الدول في مواجهة سلبية، متصلبة في المركز، ونزاعات بالواسطة في حواشي الأطراف. وبقيت الدولة ضرورية، برغم أن قواها ظلت معبأة في نزاع معلق. لقد بقي دخول القوتين العظميين والدول الحليفة لهما الحرب إمكانا قائما حتى العام ١٩٨٩، وإن كانت غير مرجحة، وانتحارية للطرفين. إن هذا الاحتمال، هذا الخوف من عدو معبأ وجاهز، جعل الدول القومية ضرورية. فإن ضعفت أو فقدت قدرتها في السيطرة على مجتمعاتها، فإن العدو قد يكتسحها ليقوم، حسب موقع المرء، بالقضاء على منجزات الاشتراكية أو فرض طغيان شيوعي. إن هذا النزاع المسدود حافظ على أهمية المستوى القومي للحكم على نحو أخّر أو أسدل القناع على التغيرات التي أضعفت هذا الحكم لاحقا.

الخطاب السياسي في «العولمة»

لقد رأينا أن هناك موضة رائجة في التأكيد على أن زمن الدولة القومية قد ولى، وأن التحكم على المستوى القومي عديم الفاعلية بوجه العمليات الاقتصادية والاجتماعية الكونية (هورسمان ومارشال Horsman & Marshall، ١٩٩٤). كما يقال إن السياسات والخيارات السياسية القومية قد نُحّيت جانبا بفعل قوى السوق العالمية التي باتت أعتى من أكثر الدول جبروتا. فرأس المال متحرك، حر من أي روابط قومية، وهو يستقر حيثما تمليه المنافع الاقتصادية، أما العمل فهو مستقر قوميا وجامد نسبيا، وإن عليه أن يعدل آماله السياسية كي يواجه الضغوط الجديدة للقدرة التنافسية العالمية. وبناء عليه وفإن النظم القومية المتميزة، التي تكفل حقوقا واسعة وحماية اجتماعية للعمل، صارت بالية. كذلك شأن السياسات النقدية والضريبية المضادة

لتطلعات الأسواق الكونية والشركات العابرة للقوميات. وإن الدولة القومية كفّت عن أن تكون هيئة فعالة للإدارة الاقتصادية. ولم تعد لها من وظيفة سوى أن تقدم تلك الخدمات الاجتماعية والعامة التي يراها رأس المال العالمي ضرورة، شريطة أن تفعل ذلك بأدنى كلفة ممكنة.

إن مؤلفين، من طراز أوهمه Ohmae (١٩٩٠، ١٩٩٣) ورايش Reich (١٩٩٢)، يرون أن الدول القومية تحولت إلى سلطات محلية للنظام الكوني، وأنه لم يعد بمقدورها أن تؤثر، بصورة مستقلة، على مستوى النشاط الاقتصادي أو العمالة داخل حدود أراضيها: فذلك يتحدد بما تمليه خيارات رأس المال العالمي طليق الحركة. وإن وظيفة الدول القومية باتت شبيهة بوظيفة البلديات داخل الدول قبلئذ، فعليها أن تقدم الهياكل الارتكازية والسلع العامة التي تحتاجها الشركات بأدنى تكلفة ممكنة.

إن هذا الخطاب السياسي الجديد يستند إلى عقيدة ليبرالية مناوئة للسياسة. وهي ترى أن الاقتصاد الكوني الجديد، المتحرر من قيود السياسة، يسمح للشركات والأسواق بتوزيع عوامل الإنتاج بما يحقق لها أعظم منفعة، من دون تشويهات تدخل الدولة. وإن التجارة الحرة، والشركات العابرة للقوميات وأسواق رأس المال العالمية قد حررت الأعمال من كوابح السياسة، ومكنتها من أن تزود مستهلكي العالم بأرخص المنتجات وأكثرها كفاءة. وإن العولمة تحقق المثل العليا لليبراليي التجارة الحرة في القرن التاسع عشر، مثل كوبدن Cobdon وبرايت Bright؛ أي خلق عالم منزوع السلاح، حيث نشاط الأعمال هو الأول، وحيث لا مهمة للسلطة السياسية سوى حماية نظام التجارة الحرة العالمي.

إن خطاب العولمة هذا هو هبة من السماء بالنسبة لليمين السياسي في البلدان الصناعية المتقدمة. فهو يمد لهذا اليمين حبل النجاة بعد الفشل الكارثي الذي حاق بتجارب سياسته النقدية والفردية الراديكالية خلال عقد الثمانينيات. ويجادل هذا الخطاب قائلا إن حقوق العمل ونظم الرفاه الاجتماعي، التي سادت في حقبة الإدارة الاقتصادية القومية، ستقوّض القدرة التنافسية للمجتمعات الغربية إزاء الاقتصادات الآسيوية حديثة التصنيع، ولابد من تقليص هذه الحقوق والنظم تقليصا حادا.

أما بالنسبة إلى اليسار الراديكالي، فإن مفهوم العولمة يوفر له خلاصا من مأزق سياسي مختلف. إذ يمكن لليسار، بعد أن واجه انهيار اشتراكية الدولة

وانهيار نضالات العالم الثالث المعادية للإمبريالية، أن يرى في العولمة دليلا على استمرار واقع النظام الرأسمالي العالمي. كما يستطيع أن يرى فيها عقم إستراتيجيات الإصلاحات الديموقراطية الاجتماعية على الصعيد القومي. وإن اليسار الثوري ربما ضعف، لكن ليس في مقدور الإصلاحيين الادعاء بأن لديهم سياسات براجماتية فعالة.

وهكذا يمكن لليسار واليمين أن يحتفيا، على نحو متبادل، بنهاية حقبة الكينزية.إن الإدارة الاقتصادية والعمالة الكاملة والنمو المستديم، والإنتاج الجماهيري الموحد المعتمد على قوة عمل يدوية، شبه ماهرة، كبرى، والتعاون التشاركي بين الصناعة والنقابات والدولة - إن هذه العوامل المركزية لفترة الازدهار المديد بعد العام ١٩٤٥، خلقت الشروط المواتية لتوطيد النفوذ السياسي لنقابات العمال، وحصر التوجهات السياسية الموثوقة على طريق وسطي وإصلاحي. أما هيمنة الأسواق العالمية المتقلبة، والانتقال إلى طرائق الإنتاج المرنة، وإعادة هيكلة قوة العمل بصورة جذرية، والنمو الغامض المتقلب في البلدان المتقدمة، وتدهور النقابات والتوسطات التشاركية، كل ذلك، كما يزعمون، قد أصاب إستراتيجيات الإصلاح بالعقم، وأضعف الموقع المركزي للعمليات السياسية القومية، سواء أكانت هذه العمليات تنافسية أم تعاونية.

ثمة شيء من الحقيقة في الفرضية القائلة إن السياسة القومية في البلدان المتقدمة تصبح باطراد سياسة «باردة» (مولجان Mulgan، ١٩٩٤). فلم تعد هذه السياسة تتعلق بأمور الحرب والسلم، أو بأمور الصراع الطبقي. ولم تعد تتعلق بالتعبئة الجماهيرية في سبيل قضايا حياة أو موت على الصعيد القومي. بل إن السياسة على الصعيد القومي، في نظر دعاة العولمة، أقل شأنا من ذلك، لأنها عاجزة عن تغيير النتائج الاقتصادية والاجتماعية تغييرا عظيما، اللهم إلا إذا تبنت إستراتيجيات تدخّل حمقاء تقوّض القدرة التنافسية القومية.

وما إن ينظر إلى العمل السياسي القومي على أنه صار أقرب إلى العمل السياسي في البلديات، أي مجرد تقديم خدمات عادية، حتى يفقد العمل السياسي المعتاد طاقاته، وتفقد الأحزاب الوطيدة طاقاتها، وتكف الصفوة الأولى عن الانجذاب إلى العمل في ميدان السياسة. وتتدفق الطاقة على العمل السياسي الأخلاقي لتتركز على قضايا مثل الإجهاض، وحقوق المثليين الجنسيين، وحقوق الحيوان، والبيئة، وما شاكل. ويُخاض العمل السياسي النشط أو

«الساخن» على هذا المستوى الأولي، دون خشية من أن ذلك سوف يشتت أو يصرف الانتباه عن القضايا «القومية» لأن هذه القضايا صارت مبتذلة.

إن تدهور المكانة المركزية للعمل السياسي على المستوى القومي، المتعلق بالحرب، والصراع الطبقي والثورة، والإدارة الاقتصادية الفعلية والإصلاح الاجتماعي، هذا التدهور يعتق القوى السياسية من الحاجة إلى التعاون ضد الأعداء في الخارج، أو التكاتف في الداخل للحفاظ على الازدهار القومي. ويمكن للأقليات القومية والمناطق أن تؤكد استقلالها الذاتي دون كبير خشية: فمناصرة ثقافة ومصالح البريتون Breton بشكل فعال، مثلا، لن تعود بعدئذ عامل إضعاف لفرنسا في صراع الحياة والموت مع ألمانيا. وبالمثل، يفقد التجانس الثقافي على المستوى «القومي» أهميته المركزية في البلدان المتقدمة المرتبطة بأسواق العالم، نظرا لأن الدولة القومية ليس بإمكانها أن تعد بالكثير بوصفها كيانا سياسيا. لذا تستطيع التعددية الدينية والإثنية والتعددية في نمط الحياة أن تتوسع في مثل هذه الدول، وتزداد أهمية الجماعات داخل الدول القومية كبؤر ولاء بديل لأعضائها.

إن لهذه الأفكار بعض مواطن قوة. فلا ريب في أن مكانة الدول القومية ودورها قد تغيرا بشكل ملحوظ منذ الحقبة الكينزية. فالدول أقل استقلالا ذاتيا من قبل، وأقل سيطرة حصرية على العمليات الاقتصادية والاجتماعية الجارية على رقعتها الإقليمية، كما أنها أقل قدرة على صون التمايز القومي والتجانس الثقافي.

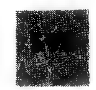
تغير قدرات الدولة القومية

هناك ميادين معينة تغير فيها دور الدولة جذريا، وتقلصت، بالتالي، قدراتها على السيطرة على شعبها وعلى العمليات الاجتماعية المحلية. أول هذه الميادين هوالحرب. لقد اكتسبت الدولة احتكار وسائل العنف في الداخل، كيما تقدر بصورة أفضل على تعبئة موارد البلاد للنزاع الخارجي. فمنذ القرن السادس عشر حتى الوقت الحاضر، كانت القدرة الأولى المحددة للدولة الحديثة هي سلطة إعلان الحرب، والاعتماد على حيوات وممتلكات مواطنيها في هذا السبيل. إن الحرب الباردة، كما رأينا، حافظت على جذوة هذه السلطة حية. فالعداء المتبادل بين الشرق والغرب عزز الحاجة إلى التعبئة الدائمة ضد خطر الحرب، الداهم أبدا. غير أن تطوير الأسلحة النووية، أدى إلى جعل الحرب أمرا مستحيلا، بالمعنى

التقليدي لاستخدام القوة تحقيقا لبعض الغايات. فقد كانت الحرب، من الوجهة الكلاسيكية، تعد وسيلة للحسم، وإن النصر أداة لتسوية قضية عالقة بين الدول يتعذر حلها بوسيلة أخرى. لقد كانت الحرب، عند المنظر كلاوزفيتز، نشاطا هادفا، وبالتالي عقلانيا، في حدود ذلك، فالحرب استمرار للسياسة بوسائل أخرى. أما الحرب النووية بين متحاربين متكافئين نوعا ما، فلن تسفر إلا عن دمار الطرفين المتحاربين، أي نفي أي سياسة عقلانية يتوخاها مسؤولو الدول المشاركة. وقد أشار بيرنارد برودي (Brodie، ١٩٤٦، ١٩٦٥) بملاحظة ثاقبة (بعد هيروشيما مباشرة) أن الوظيفة الوحيدة للأسلحة النووية هي الردع: فما عاد بالإمكان استخدام القوة العسكرية الأعظم لتحقيق حسم سياسي، فهي لن تكون فعالة إلا إذا منع استخدامها، وأعطت السياسيين الفرصة لابتكار الوسائل الكفيلة بإخضاعها سياسيا عبر الاتفاق المتبادل بين الدول النووية.

لقد كان برودي على صواب، برغم أن الوصول إلى الإجراءات السياسية التي دعا اليها استغرق نصف قرن من المجازفات الهائلة، وخطر الفناء المحدق. لقد كانت إعالة الحرب الباردة عصيّة، والردع متقلقلا، والتوازن النووي باهظ الثمن. وكانت فترات التنافس المحتدم بين القوى العظمى، الساعية إلى تحقيق مزية تكنولوجية عن طريق سباق التسلح، تمتد لتعقبها فترات انفراج. وانتبذت الدول النووية الكبرى «السيادة»؛ وخلقت بمعاهداتها نظاما مدنيا عالميا، لا يقتصر على الحد من الحروب، بل تعداه إلى منح الدول الأخرى صلاحيات التفتيش والإشراف، وإبلاغ الآخرين بمواعيد المناورات العسكرية، وما إلى ذلك، وهي صلاحيات تجعل من التعبئة الفعالة للحرب أمرا مستبعدا تماما [٢]. وكان على الدول أن تقبل بمستوى من التدخل في شؤونها الداخلية كيما تجعل السلام موثوقا، وهو تدخل ما كان يطاق قبل هذا الأوان.

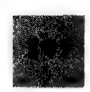
غدت الحرب بين الدول النووية محالا، سواء أكانت ليبرالية أم لا، شريطة توفر قادتها على الحد الأدنى من العقلانية. وباتت الحروب اللانووية تقع في المناطق الطرفية، وهي حروب بالواسطة، حيث لا تؤدي هزيمة طرف ما، فيها، إلى إشعال حرب نووية. وهكذا فإن امتلاك الأسلحة النووية أنهى امكان الحروب التقليدية بين الدول النووية [٣]. لقد طردت الأسلحة النووية الحرب من حلبة العلاقات العالمية بين الدول المتقدمة، حيث لم تعد وسيلة بديلة للحسم، بل خطر كارثة مهولة تحدق بالطرفين، وتتطلب إبعادها بالتفاوض.



وهكذا أيضا فقدت القوات المسلحة، عمليا، راهنيتها للدول المتقدمة الكبرى في مجال تعاملها بعضها مع بعض. فقد تطورت الأسلحة إلى النقطة التي باتت فيها الحرب عقيمة، مثلما عقم أيضا جانب كبير من مسوغ وقدرات سيطرة الدولة. إن القوات المسلحة لن تكف عن الوجود طبعا، لكن أهميتها كوسيلة للحسم السياسي تتناقص باطراد (فان كريفيلدVan Creveld، ١٩٩١). فهي لا تستطيع أن تحسم الأمور القائمة بين الدول المتقدمة. وإن التباين بين قوات القوى العظمى وقوات الدول الكبيرة في العالم الثالث يبلغ من الضخامة بحيث إن هذه الأخيرة لن تستطيع إعادة ترتيب الامور لمصلحتها باستخدام القوة المسلحة التقليدية إذا ما شعرت القوى العظمى أن مصالحها الحيوية مهددة، وهو ما أثبتته حرب الخليج العام ١٩٩١.

لا يعني هذا القول أننا سنعيش في عالم يرفل في السلم. فالدول الصغيرة ستتحارب. والدول المتقدمة ستواجه خطر الإرهاب. والحركات الثورية ستواصل الصعود في الأطراف المفقرة، بهيئة «جيوش شحاذين» جديدة، ولكن محلية، على غرار الزاباتيستا في ولاية تشياباس في المكسيك. ولسوف تعبّر الحركات الثورية عن تناحرات محلية خاصة، ولكنها لن تتجلى في شكل فصائل تخوض صراعا واحدا، توحدها أيديولوجيا مشتركة معادية للرأسمالية والإمبريالية. لا نقصد بذلك أن من المستبعد أن تسنح للحكومات، في الدول المتقدمة على الأقل، فرصة تجنيد حيوات وممتلكات مواطنيها لخوض الحرب. بل المقصود أنها لن تعود قادرة على تعبئة مجتمعها والمطالبة، بل وخلق التضامن والتطابق مع السلطة الضروريين لخوض حرب شاملة بصورة فعالة. فالحرب، أي وجود عدو حقيقي إنما يعزز التضامن القومي ويضفي المصداقية على الادعاء بالتجانس الثقافي القومي.

وإذا غابت الحرب، وغاب الأعداء، تناقصت أهمية الدولة عند المواطنين. وحين كانت الشعوب تواجه الأعداء، غزاة وفاتحين، فإنها كانت تحتاج إلى دولتها وإلى مواطني بلادها. وإن الدولة الليبرالية، التي تدعي العيش بسلام مع الجيران ولا تفرض على شعبها إلا أقل المتطلبات، تستطيع أن تدعي شرعية أكبر إن هوجمت، فتستثير بذلك شعبها إلى درجة من الالتزام والعمل المشترك يندر على الدول التسلطية أن تجاريها فيهما. لكن هذه الشرعية قد ولت، وولت معها طائفة كاملة من إشباع الحاجات «القومية» المبررة بطوارئ الحرب: الصناعات «القومية»، والرعاية الصحية والرفاه لتعزيز «الكفاءة



القومية»، والتضامن الاجتماعي لتوحيد الأغنياء والفقراء في النضال المشترك. لقد ربحت الديموقراطية الاجتماعية كثيرا من الحرب التقليدية الصناعية: فاستطاعت أن تزج العمال المنظمين في الجهد الشامل للحرب، على حساب الإصلاحات الاقتصادية والاجتماعية.

لم تعد الحرب، عند دول العالم المتقدم، تحظى بأهمية مركزية لدعم ادعاءاتها بـ «السيادة». ولم تعد هذه الدول تعتبر أطرافا فاعلة مستقلة حرّة في انتهاج ما تشاء من سياسة خارجية في مجتمع الدول الفوضوي. فقد انتقل مجتمع الدول من وضع فوضوي، إلى وضع شبه مدني. وإن الغالبية الساحقة من الدول ترتبط بعضها مع بعض من نواح عديدة في ظل ما يرقى مصاف مجتمع سياسي عالمي، بل إن هذه الحالة ترقى بالنسبة للدول المتقدمة الكبرى التي تؤلف كتلة السبع الكبار G7، إلى اتحاد قائم من دول، يعتمد قواعد وإجراءات قرار خاصة به. لا يعني هذا أن الدول القومية فقدت راهنيتها، بل يعني بالتحديد أن ادعاءها باحتكار وسائل العنف المشروع داخل رقعة إقليم معين لم يعد المحدد الأساس لوجودها.

ومثلما أن الأسلحة النووية قلبت شروط الحرب وأضعفت المسوغ المركزي للدولة في غضون ذلك، فإن وسائل الاتصالات الجديدة وتكنولوجيا المعلومات أضعفت هي الأخرى السيطرة الحصرية للدولة على رقعتها الإقليمية، واختزلت قدراتها على السيطرة والمجانسة الثقافيتين. ومن نافل القول، إن وسائل الاتصال الرقمية، والأقمار الصناعية، وأجهزة الفاكس وشبكات الكومبيوتر، جعلت ترخيص الدولة لوسائل المعلومات وسيطرتها على هذه الوسائل أمرا مستحيلا، ولم تكتف بتقويض الديكتاتوريات الأيديولوجية، بل تعدته إلى إحباط كل محاولات الحفاظ على التجانس الثقافي بقوة الدولة.

إن الاتصالات الحديثة تشكل القاعدة لمجتمع مدني عالمي، مؤلف من بشر متشاركين في المصالح والروابط عبر الحدود. وتسهم وسائل الاتصال العالمية في خلق مجموعة من الثقافات الكوزموبوليتية، النخبوية والشعبية، والعلمية والفنية، المرتبطة بوسيط اللغة الانجليزية كلغة شاملة وليس قومية. وتزداد إشكالية التجانس الثقافي تعقيدا، نظرا لأن الثقافات «القومية» تغدو مجرد واحدة من عدة ثقافات يشارك فيها الناس لأغراض متباينة. وتتفاعل الثقافتان الكوزموبوليتية والقومية، وتتقلص رقعة إمكان التجانس الثقافي التام، الحصري،



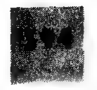
وتغدو الثقافات «القومية» التي تستهدف الهيمنة على الأفراد الذين ينتمون إليها، على نحو متزايد، مشاريع مقاومة للعالم وتراجع عنه. وإن النزعة القومية المنطوية على النفس، والأصولية الثقافية، هي، بصريح العبارة، سياسة الخاسرين. فمن المستحيل، عمليا، الاستمرار في العمل في مختلف أسواق العالم بموازاة تجاهل الثقافات العالمية التي ترافقها. إن مثل هذه النزعات القومية المنطوية على الذات، موجودة حقا، وسوف تواصل النمو، ولكن نجاح مشاريعها السياسية لن يحقق في الواقع سوى تهميش مجتمعاتها. وبرغم أنها تشكل استجابات معينة ردا على التخلف الاقتصادي فإنها في الواقع ترسخ هذا التخلف. ويصح هذا أيضا على تلك الفئات الاجتماعية في الدول المتقدمة التي تدعي هوية كلية الحضور، سواء كانت إثنية أو دينية أو بأي صورة أخرى، فهي تقضي على أعضائها بالتهميش الاجتماعي.

إن وجود لغات وأديان مختلفة، كما قال كانط، يضمن التنوع الثقافي عمليا (كانط، ١٩٩١). وإن التقاليد الثقافية المحلية المميزة ستواصل التعايش مع الممارسات الثقافية الكوزموبوليتية. أما الشيء المهدّد بالخطر فهو فكرة ثقافة «قومية» حصرية، ومكتفية بذاتها عمليا، ثقافة لا يشكل فيها الأفراد سوى نماذج تلهج بلغة ومعتقدات ونشاطات، مشتركة. لقد حاولت الدول بحماس متقد أن تخلق مثل هذه الثقافات عن طريق نظم مشتركة للتعليم والخدمة العسكرية وما شاكل (اندرسن Andersen، ١٩٩١). إن تعذر القيام بهذه المشاريع في البلدان المتقدمة يعني أن عليها أن تبحث عن مرتكزات أخرى لولاء المواطن خارج نطاق التجانس الثقافي البدائي. فالمدن الكبرى في معظم الدول المتقدمة تحوي عشرات اللغات التي تلهج بها الألسن، وحشد من الأديان التي يتعبّد بها الناس. وكما سنرى، فإن من المحتمل أن تجد الدولة مسوغا جديدا لوجودها في تدبير أمور هذا التنوع، بأن تتصرف كسلطة عمومية تتيح لهذه الجماعات المتوازنة التعايش وحل النزاعات فيما بينها. ليس ثمة علاقة محددة بين المكان والثقافة. فثقافات العالم، في المدن الكبرى من البلدان المتقدمة على الأقل، تختلط اختلاطا عشوائيا بهذا القدر أو ذاك. وقد حاولت الدولة في حقبة «بناء الأمة» أن تحول شعبها إلى مصنوعات على شاكلتها هي نفسها، إلى عيِّنة نموذجية تمثل الثقافة «القومية». ويتوجب علينا، لما فيه مصلحة الحرية الفردية وقيم الكوزموبوليتية والتنوع الثقافي، أن نشعر بالامتنان لأن الدولة لا تستطيع أن

تدعي لنفسها الحق في خيالاتنا واعتقاداتنا إلا في حدود ضيقة جدا لا مصداقية كبيرة لها.

قد لا تملك الدولة سوى سيطرة واهنة على الأفكار، لكنها تظل مع ذلك الجهة المسيطرة على حدودها وعلى حركة انتقال الناس عبر هذه الحدود. وكما رأينا فإن جل سكان العالم لا يستطيعون الانتقال بسهولة، باستثناء «نخبة صغيرة» من أصحاب المهن عالية المهارة والمتحركة على النطاق العالمي، كما باستثناء فقراء المهاجرين واللاجئين، اليائسين، الذين يتحملون أي مشقة مهما بلغت للفرار من أوضاع عصيبة. إن العمال في البلدان المتقدمة لا يتوفرون على مجتمعات «مهجرية» ينزحون إليها، كما فعلوا بأعداد غفيرة إلى بلدان مثل أستراليا أوالأرجنتين في القرن التاسع عشر، أو بأعداد متواضعة في سبعينيات القرن العشرين. ولا يحظى فقراء أوروبا الشرقية والعالم الثالث بالترحاب في البلدان المتقدمة إلا بوصفهم «عمالا مغتربين» أو مهاجرين غير شرعيين يعملون بأجور مزرية. لكن المجتمعات الغربية تطرح عمالها جانبا، ويجد العمال المحليون غير الماهرين صعوبة مطردة في الحصول على فرص للعمل. من هنا تنامي الضغط لرفض فقراء المهاجرين. وفي ضوء الافتقار إلى حراك العمل، ستحتفظ الدول بسلطاتها على شعوبها. فالدول هي التي تحدد من هو المواطن ومن هو غير المواطن، ومن يتلقى مدفوعات الرفاه ومن يحرم منها. وبهذا المعنى فإن جل سكان العالم يعيشون في عوالم مغلقة، في فخ حظوظ المولد، وذلك رغم كل الخطاب عن العولمة. وإن الدولة القومية بالنسبة للعامل أوالمزارع العادي، الذي له عائلة، هي مجتمع المصير. إن الثروة والدخل ليسا كونيين، بل يتوزعان قوميا أو مناطقيا بين دول فقيرة ودول غنية، ومناطق فقيرة وأخرى غنية. وإن الدول القومية في نظر الغالبية الساحقة من أي شعب لا يمكن أن تعد مجرد سلطة بلدية أو سلطة محلية، تقدم الخدمات التي يختارها المرء تبعا لنوعية هذه الخدمات وتكلفتها.

فالعمل المتجذر في رقعته القومية مرغم على أن ينشد إستراتيجيات محلية ومزايا محلية إن أراد أن يحسّن أحواله. والسؤال الآن هو إن كانت الأعمال التجارية مقيدة على الغرار نفسه، أو أنها تستطيع بسهولة أن تختار مواقع جديدة، أفضل. الحق أن وجود الثقافات المفتوحة عالميا إلى جوار السكان ثابتي الجذور يؤلف تناقضا متفجرا. إذ يستطيع المفقرون أن يشاهدوا مسلسل دالاس التلفزيوني. إنهم يعرفون أن هناك عالما آخر ممكنا، سواء كانوا يشاهدونه من

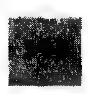


شقة مزرية في بلد متقدم، أو من زرائب مدن الصفيح في أحد بلدان العالم الثالث. لعل أيديولوجيا الثورة الاشتراكية لا تقنع سوى القلة، ولكن لا ينبغي للمرء أن يتخيل أن فقراء العالم سيبقون راضخين، قانعين بفقرهم دون نأمة اعتراض. فردود أفعالهم على هذا الوضع، سواء من خلال جرائم الشوارع أو من خلال حرب العصابات، كما في ولاية تشياباس المكسيكية، ستغدو عصية على التعامل، بل أشد استعصاء من التمردات القديمة التي انطلقت باسم الشيوعية. غير أن ردود الأفعال هذه ستكون موضعية، وليست مندمجة بنزاعات أخرى، من الناحية الأيديولوجية. لذا فإن أمر هذه النضالات سيترك عموما إلى الولايات المتحدة والنخب المحلية لكي تحتويها وتلجمها. وإن العالم المتقدم اليوم لا يرى أن حدوده تبدأ في أدغال يوكاتان، على غرار ما كان يعتقد سابقا بأن حدوده تبدأ في أحراج الفيتنام وأدغال بوليفيا.

وإذ تمضي البلدان المتقدمة في السعي إلى رصد حركة فقراء العالم بغية إقصائهم عنها، فإن الطابع النزق المتقلب لمفهوم المواطنة ومفهوم الجماعة السياسية سيتكشف للعيان بجلاء متزايد. فالدول المتقدمة ستعجز عن الاستخدام الفعال لحق الادعاء بالتجانس الثقافي كمبدأ للإقصاء، لأن هذه الدول هي أصلا ذات تعددية إثنية وثقافية.

وسيغدو الإقصاء مجرد واقعة لا منطق لها ولا شرعية سوى خشية الدول من عواقب الهجرة واسعة النطاق. إن عالم الثروة والفقر، عالم اتساع شقة الفوارق في مستويات العيش بين الأمم الغنية والأمم الفقيرة، لن يكون عالما آمنا مستقرا. فالعمال الصناعيون في البلدان المتقدمة يخشون العمل الرخيص للعمال الماهرين حسني التعليم في المرتبة العليا للبلدان النامية مثل تايوان أو ماليزيا. كما أن فقراء العالم الثالث يرون أنهم باتوا منبوذين من جانب عالم غني يتوجه باطراد إلى المتاجرة مع نفسه ومع قلة من البلدان المفضلة، حديثة التصنيع. إن هاتين الفئتين محشورتان داخل حدود دول، وهما مرغمتان على اعتبار بلدانها بمثابة جماعة مصير، وعلى نشدان حلول في نطاق رقعة الإقامة الجبرية هذه.

غير أن النزعة القومية المحض لن تقدم أي حل لهذه المشكلات، كما أشرنا آنفا. فالتشديد على التجانس الإثني أو الثقافي أو الديني قد يقوم مقام تعويض ثقافي عن الفقر أي مقام أفيون لمن يعانون التخلف الاقتصادي، لكنه ليس ترياقا للشفاء منه. إن الأصولية الإسلامية أو الأشكال الأخرى من النزعة القومية



الثقافية تجتذب الفقراء والمنبوذين. إن هذا النمط من الأيديولوجيات الموضعية سيواصل تحقيق النجاح سياسيا في تلك المناطق التي ترى أن أعدادا غفيرة من السكان فيها لم تنتفع قط من نظم التجارة العالمية الحرة. غير أن هذه الأيديولوجيات لن تغير واقع الفقر(٤).

أثبتت الثورات القومية في العالم الثالث فشلها بوصفها مشاريع للتحديث الاقتصادي والاجتماعي. فقد توجهت إلى الاكتفاء الذاتي بالانسحاب من أسواق العالم، وتشريك الزراعة، والتصنيع القسري. وحيثما جرت هذه الثورات على أتم وجه، كما في ألبانيا أو كوريا الشمالية، فإنها أفضت إلى نشوء مجتمعات أعادت إنتاج أسوأ سمات النظام السوفييتي.

ولسوء حظ فقراء العالم، لم يكن بمقدورهم الخروج من نظام التجارة الحرة وتحويل مجتمعاتهم بجهودهم الخاصة داخل حدودهم بالذات. فالمشكلة هنا أن فقراء العالم ما كانوا ينتفعون كثيرا بإدارة ظهورهم إلى الاكتفاء الذاتي، فذلك ضار ما لم يقع تحول في النظام الاقتصادي العالمي وما لم تتبلور إستراتيجيات وأولويات جديدة في البلدان المتقدمة تجاه بلدان العالم الثالث. فحوى ذلك أن الحل المتمثل بالدولة القومية بدا ممكنا بالنسبة للعالم الثالث خلال عقد الستينيات، وذلك باستخدام سلطة الدولة بعد الاستقلال وإرث التضامن من الصراع المناوئ للكولونيالية من أجل بناء مجتمع جديد. لكن مثل هذه الإستراتيجيات الثورية في العالم الثالث لم تعد قابلة للحياة الآن، شأنها شأن الإستراتيجيات الديموقراطية الاجتماعية الكينزية على الصعيد القومي في البلدان المتقدمة.

التحكم والاقتصاد العالمي

ليس ثمة ريب في أن حقبة النظر إلى السياسة باعتبارها عمليات تكاد تكون محصورة تماما في نطاق الدول القومية ولها تفاعلات خارجية على غرار كرة البليارد، قد ولّت. فالسياسة تتجه لأن تكون، باطراد، متعددة المراكز، حيث لا تؤلف الدول سوى مستوى واحد في منظومة مركبة ذات هيئات تحكم متداخلة ومتنافسة في الغالب. ومن المحتمل أن يبلغ تعقيد هذه السلطات المتراكبة، الجغرافية والوظيفية، حدا يضاهي سلطات القرون الوسطى. لكن تعقد وتعدد مستويات وأنماط التحكم إنما يعني



نشوء عالم مختلف عن العالم الذي يلهج به خطاب «العولمة»، فهو عالم يحتفظ بمكانة متميزة، بارزة، مستمرة للدولة القومية.

وينبغي أن نوضح من جديد، عند هذه النقطة، أن قضية التحكم بالنشاط الاقتصادي في إطار اقتصاد أشد تكاملا وتدويلا، هي قضية تحكم governance وليست مجرد استمرار دور الحكومات government. لقد كانت الدول القومية تدعي لنفسها سمة مميزة خاصة هي حق تحديد كيفية التحكم بأي نشاط ضمن رقعة أراضيها، إما بأداء هذه الوظيفة بنفسها، وإما بوضع الحدود الملزمة للهيئات الأخرى. أي أنها ادعت لنفسها حق احتكار وظيفة التحكم. من هنا الميل، في الاستعمال الشائع، إلى مطابقة اصطلاح «الحكومة» بمؤسسات الدولة تلك التي تسيطر وتضبط حياة جماعة إقليمية. غير أن التحكم ـ أي السيطرة على نشاط ما بوسائل معينة سيطرة تؤدي إلى تحقيق طائفة من النتائج المرتجاة ـ ليس من اختصاص الدولة وحدها. فهذه الوظيفة، بالأحرى، يمكن أن تؤدي عن طريق طيف واسع من المؤسسات والممارسات، العامة والخاصة، مؤسسات وممارسات تابعة للدولة ولغير الدولة، قومية وعالمية [٥]. إن المناظرة مع القرون الوسطى من شأنها، ببساطة، أن تساعدنا على إدراك ذلك بالعودة إلى الفترة التي سبقت سعي الدول القومية ذات السيادة إلى احتكار وظائف التحكم. فهذا هو الغرض الوحيد، والمحدود، للمناظرة.

هناك كتّاب مثل سيرني Cerny (١٩٩٨) ومينك Minc (١٩٩٣) يشددون على المناظرة مع القرون الوسطى. غير أن الإحالة إلى القرون الوسطى ليست سوى مجاز في أحسن الاحوال، وهي أبعد من أن تفي بالمرام من نواح عدة. فنحن لا نعود إلى عالم يشبه القرون الوسطى، إلى ما قبل تطور «السيادة» القومية. ليس مرد ذلك أن الدول القومية وسيطرة «سيادة» الشعوب باقية فحسب. بل إن نطاق ودور أشكال التحكم اليوم باتت مختلفة تماما، ولهذا الواقع تبعات متميزة بالنسبة إلى معمار الحكومة. لقد كان تعايش سلطات متوازية، متنافسة ومتداخلة في القرون الوسطى ممكنا، وإن يكن محتربا، بفضل ضعف تكامل الاقتصادات والمجتمعات. وكانت درجة تقسيم العمل والاعتماد الاقتصادي المتبادل متدنية نسبيا، في حين أن الجماعات اليوم تعتمد في وجودها بالذات على تداخل وتنسيق نشاطات متباينة، متنائية في الغالب. ولا يسع الأسواق بمفردها أن تحقق مثل هذا الترابط والتنسيق ـ أو بالأحرى، إنها لن تنجح في تحقيق ذلك

إلا إذا جرى التحكم بها على نحو موائم، وإلا إذا جرى ضمان وإدامة حقوق وتوقعات المشاركين البعيدين (دوركهايم Durkheim، ١٩٦٤).

وعليه، فإن سلطات التحكم لا يمكن أن تنتشر وتتنافس ببساطة. إذ ينبغى ربط مختلف مستويات ووظائف التحكم بعضها ببعض فى نوع من تقسيم السيطرة الذى يحافظ على تقسيم العمل. فإن لم يحصل ذلك، فإن عديم الضمير يمكن أن يستغل، والمنكود يمكن أن يسقط فى «الفجوات» القائمة بين مختلف هيئات وأبعاد التحكم. ثمة حاجة لـ «دمج» أطراف سلطات التحكم العالمية والقومية والمناطقية لتؤلف منظومة متكاملة نسبيا. فإن لم يحصل ذلك، أدت هذه الفجوات إلى تآكل التحكم على كل المستويات. والقضية المطروحة هنا هى إن كان مثل هذا النظام المتماسك سيتطور أصلا، وأن لهذه القضية أسبقية على مسألة ما إذا كان نظام التحكم العالمى سيغدو ديموقراطيا (كما جادل في ذلك هيلد Held جدالا حاميا. فى ١٩٩١ و١٩٩٥، على سبيل المثال). إن الإجابة عن السؤال الأول لاتزال بكماء. لكن الصيغ التبسيطية من أطروحة العولمة لا تساعد على حل السؤال لأنها تحفز النظرة القدرية إلى إمكان الهيئات الأساسية على بلورة إستراتيجيات قومية متماسكة.

وتلعب الدولة القومية دورا مركزيا فى عملية «الدمج» هذه: فسياسات وممارسات الدول فى توزيع السلطة اتجاه المستوى العالمي الأعلى، وتجاه الهيئات المحلية الأدنى، هي الرباط الذي سيربط بين أجزاء نظام التحكم. ومن دون هكذا سياسات صريحة لردم فجوات التحكم وتطوير تقسيم عمل فى نواظم الضبط، ستضيع قدرات حيوية فى السيطرة. قد تكون السلطة الآن متعددة داخل الدول وفيما بينها عوض أن تكون ممركزة قوميا، ولكي تصبح فعالة يتعين أن تُبنى بناء قصديا واعيا لكي تغدو معمارا من المؤسسات ذا تماسك نسبى. وهذا ما ينكره منظرو «العولمة» التبسيطيون، إما لأنهم يعتقدون أن الاقتصاد العالمى عصى على التحكم فى ضوء تقلب الأسواق وافتراق المصالح، وبالتالي استحالة عنصر البناء القصدي الواعي، وإما لأنهم يعتبرون السوق بمنزلة آلية تنسيق فى ذاته ولذاته، مما يجعل أي مسعى لبناء معمار من المؤسسات للتحكم بالسوق امرا لا ضرورة له. إنهم يرون في السوق بديلا عن الحكومة لأنهم يعتبرون السوق نمطا مرضيا من التحكم، يثمر النتائج المثلى حين لا تعترض سيره أي ضوابط مؤسساتية من خارجه.

ويرى غلاة منظرو العولمة مثل أوهمه (١٩٩٠)، أن هناك قوتين أساسيتين مهمتين في الاقتصاد العالمي، وهما قوى السوق الكوني والشركات العابرة للقوميات، وأنه لا يمكن لأي واحدة من هاتين أن تخضع لتحكم عمومي فعال. فالنظام الكوني محكوم بمنطق المنافسة في السوق، أما السياسة العمومية فستكون ثانوية، في أحسن الاحوال، نظرا لأن الهيئات الحكومية (القومية أو غيرها) لا تستطيع أن تضاهي قوى السوق العالمي من حيث نطاقها. ونعيد القول، هنا، إن هذا الرأي يعتبر الحكومات القومية بمنزلة بلديات النظام الكوني، وإن اقتصاداتها لم تعد «قومية» بأي معنى معقول، وإنها لن تكون فعالة كحكومات إلا إذا قبلت باختزال دورها إلى مجرد تقديم الخدمات المحلية العامة التي يحتاجها الاقتصاد الكوني. والسؤال، على أي حال، هو إن كان مثل هذا الاقتصاد الكوني موجودا أو إن كان يخرج إلى الوجود. لقد سبق أن رأينا أن هناك فارقا شاسعا بين اقتصاد معولم (كوني globalized)، واقتصاد شديد التدويل (inter - nationalized حرفيا: ما بين الدول) تنشط فيه معظم الشركات من قواعد تستقر في اقتصادات قومية متميزة. فالسياسات القومية عقيمة في الحالة الأولى، نظرا لأن قوى السوق العالمي والقرارات المتخذة داخل الشركات العابرة للقوميات هي التي تحدد النتائج الاقتصادية. لكن السياسات القومية تحتفظ بحيويتها في الحالة الثانية، بل هي أساسية من أجل صيانة الأساليب المتميزة ومكامن القوة في قاعدة الاقتصاد القومي، والشركات التي تتاجر انطلاقا منها. وإن الاقتصاد العالمي المتسم بدرجة عالية ومتنامية من التجارة والاستثمار العالميين ليس بالضرورة اقتصادا معولما بالمعنى آنف الذكر. ففي هذا الاقتصاد العالمي تحتفظ الدول القومية وأشكال الضبط العالمية التي تخلقها الدول القومية وتديمها، بدور أساسي في ممارسة التحكم بالاقتصاد.

وعليه فإن السؤال يدور حول نمط الاقتصاد العالمي القائم حاليا، أو الذي يخرج إلى الوجود: هل هو اقتصاد فوق قومي في الجوهر. أم اقتصاد تحتل فيه العمليات والنشاطات الاقتصادية المتموضعة قوميا مكانة مركزية رغم ارتفاع مستويات التجارة والاستثمار العالميين. إن القرائن التي قمنا بتفحصها حتى الآن من النواحي الأساسية لهذه المسألة وهي طابع أسواق المال العالمية، نمط التجارة العالمية ونمط الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ودور الشركات متعددة القومية، وآفاق نمو العالم النامي، تؤكد جميعا أنه

لا يوجد أي ميل قوي في اتجاه اقتصاد معولم (كوني)، وأن هيمنة الأمم المتقدمة الكبرى مستمرة.

ويمكن تبيان ذلك باستمرار أهمية الحدود القومية بين الولايات المتحدة وكندا. فلو كانت العولمة قد برزت فإن هذه الحدود كانت أول من سيفقد وجوده بقدر ما يتعلق الأمر بالتجارة والاستثمار والتحكم بهما. لكن هذه الحدود مستمرة، في الواقع، في لعب دور مركزي في توزيع التجارة والاستثمار، حتى بسريان مفعول معاهدة نافتا NAFTA بعد العام ١٩٩٤. ويبين كل من ماكالوم (McCallum، ١٩٩٥) وانجل وروجرز (Engel & Rogers، ١٩٩٦) أن هذه الحدود مستمرة في ممارسة تأثير حاسم على أنماط التجارة القارية، وعلى تباين نشر الأسعار في شتى المواقع. وأن أهمية الأسواق القومية في تحديد تنظيم التجارة وتكوين الأسعار لاتزال قائمة حتى في حالة الاقتصادين الأمريكي والكندي، المتجاورين والمتكاملين نسبيا.

إن سلّمنا بهذا الأمر، فإن علينا أن ننبذ مفهوم «العولمة»، هذه الموضة الرائجة أكثر من اللزوم، وأن نبحث عن نماذج بديلة أقل إحباطا من الناحية السياسية. والمسألة هنا ليست مسألة تمحيص الأدلة فحسب، بل تقديم المفاهيم السياسية التي تعيد تثبيت إمكانات التحكم الاقتصادي ودور الدولة الحديثة في مثل هذا التحكم.

لقد رأينا في مواضع سابقة من هذا الكتاب أن المعارك الدائرة بين السياسة العامة للأمم المتقدمة، من جانب، وأسواق المال الكبرى، من جانب آخر، لم تحسم بعد بأي حال، وأنه لا يوجد مسوغ للاعتقاد بأن قوى السوق سوف تنتصر، دوما وحتما، على نظم الضبط، رغم حصول نكسات مثل تفكك النظام النقدي الأوروبي EMS. لقد أطلقت الأزمة المالية في العامين ١٩٩٧ ـ ١٩٩٨ دعوات واسعة من أجل إعادة الضوابط، وإصلاح المؤسسات العالمية الكبرى مثل صندوق النقد الدولي. وهناك اعتراف جلي بالحاجة إلى عمل وقائي لدرء الأزمات في الأسواق الناشئة، وكبح نشاطات صناديق المضاربة المالية بالأسهم الفرعية (hedge funds)، من طراز «إدارة رأس المال طويل الأجل» (Long Term Opital Management)، وهكذا فإن تقاليد الجمهور في المناقشات قد انصرفت بعيدا عن نشوة ظفر الليبرالية الاقتصادية، ولابد للسياسة والممارسة من أن تحذوا حذوها. ولسوف يؤدي ذلك إلى قدر من التنسيق في السياسة، لا إلى نظام عالمي جديد

لأسعار الصرف. غير أن مجيء اليورو سيخلق منطقة استقرار نقدي شاسعة على أنقاض النظام النقدي الأوروبي.

إن السبب وراء هذه الضغوط لإعادة الضوابط يرجع إلى أن لمعظم الأطراف اللاعبة في الاقتصاد العالمي مصلحة في الاستقرار المالي، بما في ذلك كبرى الشركات التي ترى في تقليص الاضطراب والغموض فائدة جلية من ناحية تخطيط الاستثمارات ومن ناحية الانتاج، وإستراتيجيات التسويق. فقد أضحى جليا أن الأسهم المتفرعة، ما إن تتحول إلى استثمار مضاربة، حتى لا تعود تقدم الوسائل الكافية لاحتواء المجازفة: وهي تبين مزايا تثبيت استقرار النظام المالي العالمي بالضبط الحكومي. وإن الفكرة الشائعة وسط غلاة منظري العولمة بأن الشركات الكبرى ستتنفع كثيرا من وجود بيئة عالمية خالية من الضوابط تظل فكرة غريبة حقا. إن القواعد التجارية المحسوبة، وتسوية حقوق الملكية المتسقة عالميا، واحتواء التقلبات المفرطة في أسواق الأسهم المتنوعة، واستقرار أسعار الصرف، تسهم جميعا في تأمين مستوى أولي من السلامة التي تحتاجها الشركات للتخطيط للمستقبل، وهي بالتالي شرط لتواصل الاستثمار والنمو. ولا تستطيع الشركات أن تخلق هذه الشروط بنفسها لنفسها، حتى لو كانت «عابرة للقوميات». ولا يمكن تحقيق الاستقرار في الاقتصاد العالمي إلا اذا اتحدت الدول لكي تضبطه وتتفق على أهداف ومعايير تحكم مشتركة. لعل الشركات تبتغي تجارة حرة ونظم معايير تجارية مشتركة، لكنها لن تحظى بذلك إلا إذا تضافرت جهود الدول في العمل معا على تحقيق ضبط عالمي مشترك[٦].

وعلى الغرار نفسه، نجد أن الفكرة القائلة إن الشركات لابد أن ترغب في أن تكون «عابرة للقوميات» بمعنى الإفلات من أي رقعة إقليمية، هي فكرة غريبة حقا. فالقاعدة الاقتصادية القومية التي تعمل منها معظم الشركات تسهم فعليا في كفاءاتها الاقتصادية، بما يتجاوز مجرد توفير هياكل ارتكازية منخفضة التكلفة. فمعظم الشركات ترتكز إلى قاعدة ثقافة أعمال قومية متميزة، ثقافة تمنحها مزايا غير منظورة، ولكنها فعلية حقا. فالمديرون والكتلة الاساسية من الموظفين يتوافرون على أسس تفاهم مشترك تتجاوز التدريب الشكلي أو السياسات الشكلية للشركة. وإن الشركات العابرة للقوميات حقا، أي تلك التي لا تملك مستقرا رئيسيا ولكنها تملك قوة عمل متعددة القومية، سوف تضطر إلى أن تحاول أن تخلق داخل الشركة كل المزايا الثقافية وأشكال الانتماء التي تحصل عليها الشركات الأخرى بالمجان

تقريبا من المؤسسات القومية. وسيتوجب على هذه الشركات أن تحمل العمال الأساسيين على أن يضعوا الشركة في المقدمة مصدرا للانتماء، وأن ينظموا نخبة مديرين متماسكة، لا قومية، تستطيع التفاهم فيما بينها ضمنا. الواقع أن هذا النمط من عبور القوميات لم يتحقق تقليديا إلا على يد منظمات غير اقتصادية ذات رسالة أيديولوجية قوية تشكل بؤرة الولاء البديل عن الولاء للبلدان والدول، مثل «جمعية اليسوعيين» (Society of Jesus). ولسوف يصعب على الشركات أن تضاهيها. فاليسوعيون (الجزويت)، وإن كانوا متعددي القوميات، هم نتاج ثقافي متميز للبيئة والتعليم الكاثوليكي اللاتيني. ويتعذر جعل الشركات بؤرة ثقافية حصرية في حياة الفرد، كما يتعذر على الأفراد الالتزام الدائم بشركة واحدة، منقطعة بالكامل عن أي روابط قومية. وإن المديرين والعمال الأساسيين في اليابان، الذين يرون في الشركة جماعة أولية ومتحدا اجتماعيا مستمرا إنما يفعلون ذلك في إطار قومي يسبغ على هذا الموقف معناه المعقول.

ولا تقتصر الشركات على الإفادة من ثقافة الأعمال القومية، بل تتعداها إلى الإفادة من الدول القومية والجماعة القومية بوصفهما تنظيمات اجتماعية. وتؤكد ذلك الأدبيات المكتوبة حول نظم التجديد القومية (لوندفال Lundvall، ١٩٩٢؛ نيلسون elson، ١٩٩٣، بورتر Porter، ١٩٩٠)، وحول نظم الأعمال القومية (وايتلي Whitley ١٩٩٢ـ أ) ١٩٩٢ـ ب). إن نظم الأعمال القومية تختلف تماما عن أشكال التجانس التي يبشر بها دعاة النزعة القومية الثقافية، لكن هذه النظم تحافظ على تميزها الثابت بطريقة تعجز عنها الأشكال الأخرى من الثقافة القومية. ذلك أن الشركات تستفيد من واقع انغماسها في شبكة من العلاقات مع الحكومات المركزية والمحلية، ومع الاتحادات المهنية، والنقابات العمالية، ومع المؤسسات المالية القومية الخاصة الموجهة للشركات المحلية ومع النظم القومية لتكوين المهارة وتحفيز العمال (راجع الفصل السابع). إن هذه الشبكات تقدم المعلومات، وهي وسائل للتعاون والتنسيق بين الشركات لضمان الأهداف المشتركة، وهي تساعد على تقليل غموض بيئة الأعمال وزيادة استقرارها. كما أن النظام الاقتصادي القومي يقدم للشركات نوعا من الضمان بوجه الصدمات والمجازفات النابعة من الاقتصاد العالمي. وكما أشرنا من قبل، فإن النظم القومية الموجهة للأعمال تتجلى بأسطع صورها في العالم المتقدم في كل من ألمانيا واليابان، حيث

يتمتع البلدان بعلائق تضامن وثيقة بين الصناعة والعمال والدولة، كما تتجلى في العالم النامي في بلدان مثل كوريا الجنوبية وتايوان.

غير أن المزايا القومية لا تقتصر على تلك المجتمعات التي تقوم مؤسساتها بتطوير التضامن ابتغاء موازنة التعاون والتنافس بين الشركات وبين المصالح الاجتماعية الكبرى. فللولايات المتحدة ثقافة أعمال قومية تشدد على التنافس كما تشدد على استقلالية الشركة المفردة. ولكن خلافا للحجج الرائجة كتلك التي يطرحها رايش (Reich، ١٩٩٢)، تجد الشركات الأمريكية أن هناك منافع حقيقية تماما في الاحتفاظ بطابعها الأمريكي المتميز، وهي منافع تنبع من جبروت ووظائف الدولة القومية (كابشتاين Kapstein، ١٩٩١، تايسون Tyson، ١٩٩١، دورموس Doremus، وآخرون ١٩٩٨)، وعلى سبيل المثال بقاء الدولار الأمريكي، إلى حد كبير، وسيطا أساسيا للتجارة العالمية، وبقاء هيئات الضبط وتحديد المعايير، مثل إدارة الطيران الاتحادي، وإدارة الأغذية والأدوية، في موقع قيادي عالمي حيث تعمل بالتعاون الوثيق مع الصناعة الأمريكية؛ أو إبقاء المحاكم الأمريكية وسيلة كبرى للدفاع عن حقوق التجارة والملكية في أرجاء العالم، وبقاء الحكومة الفيدرالية مصدر دعم مالي هائل للأبحاث والتطوير (D&R) وحاميا قويا لمصالح الشركات الأمريكية في الخارج (راجع الفصل السابع).

إن غلاة منظّري العولمة يرسمون صورة عن عالم حر لشركات تخدم المستهلكين، وتكف الدول والقوة العسكرية فيه عن أن تكون ذات بال إزاء قوى الأسواق الكونية. وإن الاقتصاد والسياسة، حسب هذه النظرة، يفترقان، بل إن السياسة تتدهور لصالح الاقتصاد. ويرى هؤلاء أن الأسواق إذ تبسط هيمنتها، وأن المنافسة الحرة إذ تضفي الشرعية على نتائج الأسواق التي تلوح خارج نطاق السيطرة القومية، فإن قدرة الدول في السيطرة على النتائج الاقتصادية أو تعديلها بالقوة، تضعف تدريجا. وإن محاولات استخدام القوة العسكرية للأغراض الاقتصادية خلافا لمصالح أسواق العالم ستتعرض لعقوبات اقتصادية مدمرة، وإن تكن غير مخططة، تتجسد في تدهور أسعار الصرف، واضطراب البورصات، وانهيار التجارة، وما شاكل. وعندئذ تنقطع الحرب عن أي صلة بالعقلانية الاقتصادية، ذلك لأن معظم المجتمعات تكون قد أصبحت «صناعية» عوض أن تكون «قتالية»، وهو تحول لا فكاك منه.

وستكون الحرب ملاذ المجتمعات والقوى السياسية الفاشلة والمتخلفة اقتصاديا، التي تسوقها غايات لا عقلانية من الوجهة الاقتصادية، كالتجانس الإثني أو الديني. إن هذا العالم الحر لأجل التجارة هو حلم بناة المذهب الليبرالي الاقتصادي الكلاسيكي، منذ نشأته.

لكن الأسواق والشركات لا يمكن أن تبقى في الوجود من دون سلطة عمومية لحمايتها، سواء على الصعيد العالمي حيث تواجه الدول الكبرى قوى إقليمية تسلطية تحاول انتزاع الثروة بالقوة، كما فعل صدام حسين بغزو الكويت، أو على الصعيد المحلي لردع القراصنة ورجال العصابات. صحيح أن الدول المتقدمة تمارس في الوقت الحاضر التجارة فيما بينها بشكل طاغ، وصحيح أن احترابها غير وارد. لكن نظام التجارة العالمي الحر يتطلب حقا وجود قوة عسكرية تدعمه، ولا قبل لأحد بتقديم هذه الحماية سوى الدول المتقدمة، والولايات المتحدة بخاصة (هيرست Hirst، ١٩٩٤ـ أ).

إن المزايا التي تقدمها السلطة العمومية للشركات والأسواق لا تقتصر على المستوى القومي. الواقع، إن المؤسسات في المستوى القومي أبعد من أن توفر المعلومات المحلية والتحكم الفعال محليا، وذلك بالنسبة للكثير من الخدمات الضرورية للشركات، كما بالنسبة لأشكال التعاون الضرورية بين هذه الشركات. وقد ذكرنا سابقا أن حكومات المناطق المحلية تقدم خدمات جماعية حيوية للصناعة في أرجاء العالم الصناعي المتقدم. وإن حكومات المناطق المحلية هي على وجه الخصوص المعبر العمومي عن المناطق الصناعية المؤلفة من شركات صغيرة ومتوسطة الحجم، وهي العامل الرئيسي لنجاح مثل هذه الشركات في التنافس العالمي، وتمتعها بمزايا تشبه مزايا اقتصاد المقياس الكبير لدى الشركات الكبرى. وإن وفرة التحكم الاقتصادي المحلي، والمناطق الصناعية المزدهرة، والشراكة الفعالة وتقسيم العمل الفعال بين الدول القومية وحكومات المناطق، هي بمجموعها عنصر أساسي من عناصر نجاح الاقتصادات القومية في أسواق العالم [٧].

وإن كانت لمحاجتنا هذه أي جدارة، فإن لغالبية الشركات الناشطة في أسواق العالم، سواء كانت شركات كبيرة أوصغيرة، مصلحة قوية في استمرار التحكم العمومي، القومي والعالمي، لاقتصاد العالم. فهي تنشد، عالميا، قدرا من الأمان والاستقرار في أسواق المال، وإطارا مضمونا للتجارة الحرة، وحماية

للحقوق التجارية. وهي تنشد، على الصعيد القومي، الانتفاع من المزايا الخاصة التي تمنحها إياها الأطر الثقافية والمؤسساتية للدول الصناعية الناجحة. وإذا كان للشركات مثل هذه المصالح، فليس من المرجح تماما أن يخرج إلى الوجود اقتصاد كوني بلا ناظم، اقتصاد يتألف من أسواق حرة من أي ضوابط. ان منظّري العولمة يميلون إلى الاعتماد على واحدة من فرضيتين تقومان على الأقدار السماوية، فرضية مستمدة من القراءة المبسطة لعلم الاقتصاد الكلاسيكي الجديد (نيوكلاسيكي) القائل إن الأسواق، إذ تقترب من الكمال والتحرر من التدخل الخارجي، تزداد كفاءتها بوصفها آليات تخصيص موارد؛ أو فرضية متشائمة مستمدة من اليسار الماركسي، القائل إن رأس المال العالمي قوة مطلقة الشر، لا تعبأ بالهموم القومية أو المحلية. حسب الفرضية الاولى، تغدو السلطة العمومية نافلة عمليا، ولن تجلب أعمالها سوى الضرر (باستثناء المهمات الأساسية مثل حماية الملكية). أما حسب الفرضية الثانية فإن السلطة السياسية ترضخ لمشيئة رأس المال، ولا تستطيع ان ترده في ظل النظام العالمي القائم.

قلنا في هذا الفصل، وفي الفصل الذي سبقه، إن هناك أرضية اقتصادية صالحة للقول إن الاقتصاد العالمي ليس عصيا على التحكم بأي حال. ولو اعدنا تلخيص ما جاء في الفصل السابع، فإن التحكم ممكن على خمسة مستويات تبدأ من الاقتصاد العالمي وتنتهي باقتصاد المناطق، عن طريق ما يلي:

- الاتفاق بين الدول المتقدمة الكبرى، والكتل الثلاث الكبار (G3).
- قيام عدد كبير من الدول بإنشاء هيئات ضبط عالمية تتولى كل واحدة التحكم في بعد معين من النشاط الاقتصادي، مثل منظمة التجارة العالمية.
- التحكم في مناطق اقتصادية كبرى بواسطة الكتل التجارية، مثل الاتحاد الأوروبي ونافتا.
- تبني سياسات في المستوى القومي توازن التعاون والتنافس بين الشركات والمصالح الاجتماعية الكبرى.
- تبني سياسات في مستوى المناطق المحلية لتقديم الخدمات الجماعية في المناطق الصناعية.

يمكن لهذه الترتيبات والإستراتيجيات المؤسساتية أن تضمن حدا أدنى من التحكم الاقتصادي العالمي، بما ينفع الأمم الصناعية المتقدمة الكبرى على

الأقل. ولا يستطيع هذا التحكم أن يغيّر اللامساواة القصوى بين تلك الأمم، من جانب، وبقية أمم العالم، من جانب آخر، من ناحية التجارة والاستثمار والدخل والثروة. ولسوء الحظ فإن مفهوم العولمة لا يطرح قضية اللامساواة هذه حقا. فالمسألة المثارة ليست: إن كان في المقدور التحكم بالاقتصاد العالمي لأجل تحقيق أهداف طموحة مثل تحقيق العدالة الاجتماعية والمساواة بين البلدان وتمتع غالبية شعوب العالم بقدر أكبر من السيطرة الديموقراطية، بل هي: إن كان في المقدور التحكم بالاقتصاد العالمي على الأطلاق.

السيادة «الجديدة»

إذا كانت المبادرة إلى إقامة آليات مثل هذه للتحكم والضبط العالميين مطلوبة، فإن دور الدولة القومية محوري. ولا ينبغي النظر إلى الدول القومية، بعدئذ، بوصفها هيئات «متحكمة» قادرة على فرض النتائج على كل مستويات السياسة وأبعادها في رقعة إقليمية معينة بفعل ما تتمتع به من سلطة؛ بل ينبغي النظر اليها كموضع تنطلق منه أشكال التحكم، اقتراحا وشرعية ورقابة. فالدول القومية الآن هي، ببساطة، فئة واحدة من السلطات والهيئات السياسية، في منظومة سلطات مركبة ابتداء من العالم وانتهاء بالمنطقة المحلية، لكن الدول القومية تحتل موقعا مركزيا بسبب من صلتها برقعة الأرض والسكان.

فالسكان يبقون إقليميين، خاضعين لمواطنة دولة قومية. والدول تبقى «ذات سيادة»، ليس بمعنى أنها كلية الجبروت والقدرة داخل أراضيها، بل لأنها تراقب حدود أراضي الإقليم، ولأنها، إن كانت على درجة صادقة من الديموقراطية، تمثل المواطنين داخل هذه الحدود. وإن نُظُم الضبط، والهيئات العالمية، والسياسات المشتركة المقرة في المعاهدات، لا ترى النور إلا لأن دولا قومية كبرى وافقت على خلقها، وإضفاء الشرعية عليها بما لديها من سيادة. فالسيادة قابلة للتحويل، والدول تتنازل عن شيء من السلطة للهيئات فوق القومية. لكنها ليست كما ثابتا. إن السيادة قابلة للنقل والتقسيم، لكن الدول تكتسب أدوارا جديدة حتى بعد أن تتنازل عن جانب من السلطة، فهي تتولى، على وجه الخصوص، وظيفة إعطاء الشرعية وتقديم الدعم للسلطات التي نشأت بفضل هذه المنحة من السيادة. وإذا ما كانت «السيادة» الآن ذات أهمية حاسمة كمعلم مميز للدولة القومية، فمرد ذلك أن للدولة دورها كمصدر للشرعية في نقل السلطة أو

المصادقة على الصلاحيات الجديدة القائمة «فوقها» أو «تحتها»: فوق؛ من خلال الاتفاقيات بين الدول لإرساء أشكال جديدة من التحكم العالمي والالتزام بها. وتحت؛ من خلال ترتيب الدولة دستوريا، داخل رقعة أراضيها، لعلاقات السلطة والمرجعية بين الحكومات المركزية والمناطقية والبلدية، علاوة على الحكومات الخاصة في المجتمع المدني التي تحظى باعتراف رسمي. إن الدول القومية لاتزال تتمتع بأهمية مركزية لأنها الممارس الأساسي لفن الحكم بوصفه عملية توزيع السلطات، وتنسيق وترتيب حكومات أخرى بتشكيلها وإضفاء الشرعية عليها. وتستطيع الدول القومية أن تفعل ذلك بطريقة لا يسع أي هيئة حاكمة أخرى أن تفعله: إنها محاور ربط بين الهيئات العالمية والنشاطات دون القومية، لأنها تمنح الشرعية بوصفها الصوت الوحيد لسكان محددين بحدود إقليم. ولا يمكن للدول القومية أن تمارس فن الحكم كعملية توزيع للسلطات إلا إذا كانت قادرة على أن تعرض قراراتها بوصفها قرارات تحظى بشرعية الدعم الشعبي.

وفي ظل نظام التحكم الذي تمتاز به وكالات وهيئات الضبط العالمية بالأهمية وتنامي النطاق، تقوم الدول القومية بدور حاسم كهيئات تمثيلية. فنظام تحكم من هذا الطراز يرقى إلى كيان سياسي كوني، تقوم فيه الدول القومية الكبرى مقام «ناخبين» كونيين [٨]. ففي كل درجة من درجات التوسط، تعمل الدول على ضمان خضوع الهيئات العالمية لمحاسبة الجمهور الأساسي في العالم، كما تضمن تنفيذ الهيئات العالمية للقرارات التي تنعم بتأييد الدول الأساسية، لأن هذا التنفيذ يتحقق عن طريق القوانين الداخلية والسلطة الداخلية للدولة.

إن هذا التمثيل غير مباشر، ولكنه أقرب صيغة إلى الديموقراطية والمحاسبة مما يستطيع التحكم الدولي أن يصل اليه. إن الجمهور الأساسي في الديموقراطيات المتقدمة يتمتع بالنفوذ للتأثير على دوله، وإن هذه الدول تستطيع أن تؤثر على السياسات العالمية. ومن شأن هذا النفوذ أن يتزايد، إذا ما تزود الجمهورفي الدول الاساسية بالمعلومات، والتحفيز إزاء قضية معينة من جانب «المجتمع المدني» العالمي المؤلف من منظمات غير حكومية عابرة للقوميات. وإن بعض المنظمات الحكومية، من طراز السلام الأخضر (Green Peace)، والصليب الأحمر، تعد من بين المرشحين الموثوقين الذين يمكن أن يصبحوا فاعلين حقيقيين، على نطاق فوق قومي، بدرجة أكبر من الشركات. وإن من الأسهل تماما إنشاء وكالة كوزموبوليتية للدفاع عن القضايا العالمية المشتركة، مثل حماية البيئة وحقوق

الإنسان، على إنشاء شركة بلا جذور يراد من موظفيها أن يجدوا هوية انتمائهم في نشاطاتها المبتذلة، وأن يضعوا هذا الانتماء فوق كل ما عداه في العالم.

زد على هذا، أن مقولة المنظمات غير الحكومية تسمية مغلوطة. إن هذه المنظمات ليست حكومات، لكن كثرة منها تلعب أدوارا حاسمة في التحكم، خصوصا في إطار تلك الفجوات الفاصلة بين الدول وأنظمة الضبط العالمية. فمنظمة السلام الأخضر تسهم بشكل فعال في مراقبة تطبيق الاتفاقات العالمية حول صيد الحيتان، كما أن بعض المنظمات غير الحكومية، مثل اوكسفام Oxfam يقدم بعض الخدمات الأولية التي هي من وظائف الحكومات، مثل التعليم وإغاثة مناطق المجاعة في أفريقيا، حيثما تكون الحكومات القومية ضعيفة وغير فعالة، حسبما يعتقد منظرو العولمة بأنه حال سائر كل الدول.

وهكذا فإن النظام الاقتصادي الذي يخضع للتحكم العالمي، حيث تتولى الوكالات العالمية والكتل التجارية والمعاهدات الكبرى بين الدول القومية السيطرة على بعض الأبعاد الأساسية للسياسة، سيواصل إسناد دور محدد للدولة القومية. ويؤكد هذا الدور سمة خاصة للدول القومية لا تتوافر للهيئات الأخرى، وهي قدرتها على تثبيت الاتفاقات، صعودا إلى المستوى العالمي لأنها ممثل لمناطق إقليمية، ونزولا إلى المستوى المحلي لأنها تعد سلطة شرعية دستوريا. والمفارقة هنا، أن تزايد درجة تدويل (وليس عولمة) الاقتصاد العالمي تعيد تثبيت الحاجة إلى الدولة القومية، لا في قناعها التقليدي بوصفها السلطة الوحيدة ذات السيادة، بل بوصفها وسيطا حاسما بين المستويات العالمية للتحكم، والجمهور الناطق في العالم المتطور.

الدول القومية وحكم القانون

لقد بحثنا حتى الآن في استمرار الدولة القومية من حيث دورها في نظم التحكم العالمي بالأساس. غير أن هناك سببا إضافيا للقول إن الدولة ـ «الأمة» ستبقى بوصفها شكلا مهما من التنظيم السياسي، وهو سبب يرتبط ارتباطا وثيقا بأحد الادعاءات التقليدية المركزية بحق «السيادة»، وهو كونها المنبع الأول للقواعد الملزمة ـ أي القانون ـ داخل رقعة إقليم معين. وإن دور الدول، بوصفها المشرع المحتكر، يرتبط وثيق الارتباط بتطور فكرة احتكار وسائل العنف، وتطور نظام إدارة متماسك، يقدم الوسائل الأساسية للتحكم

داخل رقعة إقليم. أما اليوم فإن دورالدولة في بسط حكم القانون مستقل نسبيا عن العناصر الأخرى في العملية التاريخية لتشكل الدولة الحديثة.

دعونا نلخص الفكرة سلفا: إن وجود الدولة القومية، كمنبع لحكم القانون، يؤلف شرطا جوهريا مسبقا للضبط من خلال القانون الدولي، كما إنها، بوصفها سلطة عمومية نافذة، ضرورية لبقاء المجتمعات «القومية» التعددية بما فيها من أشكال إدارة ومعايير اجتماعية متنوعة. ويمكن للدولة أن تكون مصدرا أساسيا لحكم القانون حتى من دون أن تكون «ذات سيادة» بالمعنى التقليدي للمفهوم، أي أن تقف إزاء كل الكيانات الخارجية باعتبارها الوسيلة الوحيدة للحكم في إقليم معين، أو أن تقف فوق الحكومات والاتحادات دون القومية بوصفها الهيئة التي تستمد منها هذه الهيئات الدنيا سلطاتها باعتراف الدولة وتنازلها. وإن شمولية قدرة الدولة وكفاءتها وحكرها، ليست بالأمر الضروري لحكم القانون: الحق أن سمات الدولة هذه، المستمدة تاريخيا من جعبة نظرية السيادة، هي التي عملت على تقويضها.

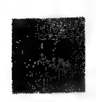
لقد كانت الدولة مثل جانوس، متعددة الوجوه: فهي سلطات لصنع القرار والإدارة، من جانب، وهي منابع للقواعد التي تحدّ أعمالها وأعمال مواطنيها من جانب آخر. وإن هذين الوجهين ينفصلان متباعدين، وهو تباعد نحو الأحسن، إلى حد كبير. لقد تقلصت سلطة الدول القومية كهيئات للإدارة وصنع القرار. ولقد رأينا أن تراجع أهمية الحرب، وتقييد نطاق إدارة الاقتصاد القومي، قد أضعفا ادعاء الدول، كهيئات للحكم، بحقوقها على مجتمعاتها. هذا لا يعني أن وظائف التشريع والترتيب الدستوري عند الدول سوف تتقلص بالقدر ذاته. إن الوجه الأول من الدولة جوهري وهادف، ويتعلق بالقرار السياسي وتنفيذ هذه القرارات عن طريق الإدارة؛ أما الوجه الثاني فإجرائي يتعلق بدور الدولة كناظم للنشاط الاجتماعي بأوسع معانيه، أي يتعلق بالقواعد المرشدة للعمل والترتيب الدستوري كما هي الحال في التحكيم بين الادعاءات المتعارضة التي تطرحها الكيانات المعنوية والمواطنون.

إن وظيفة الدولة كمصدر للترتيب الدستوري للحد من صلاحياتها وصلاحيات الغير وتوجيه النشاط من خلال الحقوق والقواعد، هي عنصر مركزي من عناصر حكم القانون (هيرست Hirst، ١٩٩٤ـ ب). فالمجتمعات التجارية تتطلب حدا أدنى من اليقين والاستمرارية في عمل الأجهزة الإدارية

والفاعلين الاقتصاديين مما يفترضه حكم القانون ضمنا. لقد اصابت المجتمعات الغربية النجاح الاقتصادي وحققت التمدن المتفاعل في تعاملها مع أعضائها حين وفرت الأمان والثقة في حكم القانون، مقلصة الأضرار التي يمكن أن يتسبب بها المواطنون والشركات والحكومات. أما السياسة، والأيديولوجيا، وسياسة الدولة فقد قوضت حكم القانون مرارا وتكرارا، بتخلي الحكومات عن الحدود المتمدنة لعمل الدولة في سعيها لبلوغ غايات سياسية جامحة.

وإذا كنا ننتقل إلى نظام سياسي واجتماعي أكثر تعقيدا وتعددية، فإن حكم القانون سيكتسب أهمية اكبر لا أقل. بل إن هذه الأهمية ستتنامى بدرجة أ كبر في مجال الضبط الإداري، ذلك أن «الثغرات» القائمة في حقل الصلاحيات تفتك بالثقة والأمان الضروريين للفاعلين في مجتمع تجاري، لأن هذه الثغرات تسمح للمنفلتين بالتهرب من التزاماتهم والدوس على حقوق الآخرين. ونذكر، على سبيل المثال، أن الملاذات الآمنة من الضرائب، وشراء حقوق رفع أعلام دول أجنبية على السفن، وشراء أراض لدفن النفايات، وما شاكل، تسمح للفاعلين الاقتصاديين في العالم بالتهرب من التزامات العالم الاول. وإن عالما مؤلفا من قوى سياسية متنوعة، وهيئات حكم متعددة، ومنظمات عدة على المستويين العالمي والقومي، يحتاج إلى شبكة مترابطة من السلطات العمومية التي تضبط الأفعال وتوجهها على نحو متسق نسبيا، لتوفر الحدّ الأدنى من معايير السلوك وردّ الأضرار . وبهذا المعنى فإننا ننظر إلى الترتيب الدستوري وإلى حكم القانون من ناحية كونهما سلطة حيادية pouvoir neutre، لا كجزء من سياسة قضية محددة أو ضبط إداري. إن نموذجنا لمثل هذه السلطة هو نموذج دولة القانون Rechtsstaat، والدولة القومية هي تجسيد أساسي لهذا النموذج بمقدار ما تتطابق مع مفهوم المرجع (authority) كمصدر للقانون، على أن يكون المرجع ذاته شرعيا تحدّ القواعد أفعاله.

ولسوف تتزايد أهمية وجود سلطة عمومية مستقلة كهذه داخل الدول بدل أن تنقص، سلطة عمومية تقوم بالتحكيم بين مختلف السلطات، وتقف موقف الحيدة إزاء الجماعات الاجتماعية، المتعددة المتنافسة ذات المعايير المتباينة، وتقدم للمواطنين ذوي الفردية القصوى، قاعدة إجرائية موحدة ينظمون على أساسها تفاعلاتهم. إن وجود نظام سلطات متعددة وجماعات تعددية، يقتضي توافر سلطة عمومية تقوم وسيطا لاحتواء نزاعات هذه السلطات والجماعات المتعددة. وكما قال فيجيس Figgis (١٩١٣) في مطلع القرن العشرين، إن تناقص ادعاءات



الحقوق المفرطة من جانب «سيادة» الدولة، لا يعني بأي حال نهاية سلطة التشريع العمومية. فالسلطة قد لا تعود «ذات سيادة» بهذا المعنى القديم، وقد تضطر إلى تقاسم سلطتها مع حكومات دون قومية مكفولة في صلاحياتها المستقلة ذاتيا، وقد لا تعود تنظر إلى الاتحادات والهيئات التشاركية بوصفها اختراعات قانونية لا سلطان لها إلا ما تفضلت به الدولة عليها بأمر منها قابل للإلغاء، ولكنها ستظل قادرة على تحديد نطاق السلطة الشرعية والعمل الشرعي اعتمادا على دورها كمشرع دستوري ومحكّم دستوري.

ففي المجتمع الفردي التعددي، الذي لا توجد فيه سوى قلة من المعايير المشتركة، والذي انهارت فيه الكيانات الجماعية متينة الترابط لتحل محلها جماعات اختيارية، والذي ضعفت فيه الروادع الاجتماعية غير الرسمية، هناك حاجة إلى حكم القانون بدرجة أكثر لا أقل. هذا لا يعني أن الدولة ستكون أقدر على معالجة المشكلات والنزاعات المضاعفة الناجمة عن تنامي التعددية في المجتمعات الحديثة، بل إننا نزعم، بالأحرى، أن هذه النزاعات ستصل الى حد لا يطاق، ما لم تتوافر سلطة عمومية تتوسط، من خلال حكم القانون، بين هذه الجماعات المتعددة (هيرست Hirst، ١٩٩٣، الفصل الثالث). وبمعنى ما، فإن ضمور الحرب كمصدر للتماسك القومي، وتقلص دور الدولة كهيئة لإدارة الاقتصاد، يختزلان السلطات والحقوق التي يمكن أن تمارسها الدول على مجتمعاتها من حيث هي هيئات إدارة وبؤر لتطابق الولاء السياسي. فقدرتها الآن على فرض التلاحم الخارجي على الجماعات قد ضعفت. هناك عاقبة أخرى تترتب على ذلك وهي أن وجوه جانوس الدولة تقل، ولا تعود الدولة تثقل كأهلها بالحاجة إلى الموازنة بين دور الإداري الأول، ودور السلطة العمومية المحايدة، مما يسهل على الدولة أن تعطي الأولوية الموثوقة لهذا الدور الاخير. وإن هدوء الأوضاع السياسية القومية يعطي للدولة مجالا لتوسيع دورها بوصفها حكما بين المصالح المتضاربة، بعد أن كان هذا الدور إشكاليا بسبب الادعاء الجامع المفرط بحق «السيادة» من حيث هو صلاحية كلية القدرة.

أما على الصعيد الخارجي، فإن دور الدولة كمصدر لحكم القانون سيزداد أهمية أيضا. فإذا توسع نطاق التحكم الاقتصادي والبيئي والاجتماعي العالمي، ازداد دور القانون الدولي. ذلك أن الهيئات الدولية، والنظم العالمية المعتمدة على المعاهدات والاتفاقات بين الدول، والهيئات «المدنية» العالمية التي

تقوم بوظائف عمومية عالمية دفاعا عن حقوق الإنسان ومعايير البيئة، تفترض كلها توسيع نطاق القانون الدولي. غير أن القانون الدولي لا يمكن أن يؤدي وظيفته من دون الدول القومية، ليس فقط بوصفها دعامته المادية والأطراف التي يتوجه اليها، بل أيضا بوصفها دولة قانون Rechtsstaats، أي هيئة تشترع القانون وتلتزم به. وإن وجود قانون دولي بلا حشد كاف من دول حكم القانون هو مشروع متناقض. فهو يشبه دولا تفرض القوانين على مواطنين لا يستبطنون القواعد ولا يضبطون افعالهم وفقا لها. وإن المجتمع العالمي، بوصفه رابطة دول، لا يستطيع أن يعتمد هيئات فوق قومية لكي تسن القوانين وتنفذها، بل يقتضي دولا تقبل بوجود تحديدات دستورية أعلى وأدنى منها. وبهذا المعنى، فإن الانتقال من مجتمع الدول الفوضوي إلى عالم تكون فيه الدول جزءا من رابطة موحدة، يتطلب من الدول الأعضاء في هذه الرابطة أن تقبل بالالتزامات القانونية العالمية، وأن تحكم داخليا وفقا لمقتضيات حكم القانون. وبهذا المعنى أيضا فإن الدول، كمصدر للقواعد الملزمة وكملتزم بهذه القواعد، تحتفظ بموقع مركزي بالنسبة لأي اقتصاد أو مجتمع مدوّل.



الهوامش

(١)

(١) إن هذا التمييز بين الشركات متعددة القومية (MNCs) والشركات العابرة للقوميات (TNCs) غير مألوف. فهناك ميل لاستخدام المصطلحين بمعنى واحد، لكن مصطلح الشركات العابرة للقوميات يُستخدم بصورة متزايدة كمصطلح مقبول عموما لوصف هذين النمطين من الشركات. وينبغي أن يكون واضحا، أننا حينما نستخدم مصطلح الشركات العابرة للقوميات، فإننا نقصد الشركات العابرة حقا للقوميات، في إطار مناقشتنا للآراء الجامحة لدى دعاة العولمة.

(٢) من البدهي أن التغيرات الظرفية يمكن أن تؤدي إلى تغير في النظام الاقتصادي العالمي: والسؤال هو، إن كانت قد فعلت ذلك؟ مقصدنا هنا أن نحذر من الاستشهاد بالظاهرات الناجمة عن مثل هذه التغيرات كما لو كانت جزءا من دليل على حصول عملية تحول بنيوي بفعل مسببات عميقة الغور تدعي «العولمة».

(٢)

(١) نقصد بمفهوم «الاستقلال الذاتي» (autonomy) قدرة السلطات في إطار اقتصاد قومي على تحديد سياستها الاقتصادية الخاصة وتنفيذ هذه السياسة. ومن الجلي أن هذه القدرة على درجات. فالاستقلال الذاتي يرتبط وثيق الارتباط بـ «الانفتاح» و«الاعتماد المتبادل» و«التكامل» وهي ثلاثة مفاهيم أخرى نستخدمها في هذا الفصل والفصول اللاحقة. يشتمل مفهوم الانفتاح على درجة تعرض الاقتصادات القومية لمؤثرات أفعال الأطراف الاقتصادية المستقرة خارج حدودها. ومدى توجه الأطراف الاقتصادية القومية إلى النشاط الاقتصادي الخارجي. ويرتبط ذلك بدوره بدرجة الاعتماد المتبادل المميز للنظام الاقتصادي الذي تنشط هذه الأطراف فيه. وهكذا، فإن التبعية المتبادلة تعبر عن الروابط البنيوية بين كل النشاطات الاقتصادية داخل منظومة أو هيكل إدارة.

(٢) خفضت فرنسا قيمة عملتها مرتين، مرة العام ١٩٥٧ ومرة العام ١٩٥٨، وخفضت ألمانيا عملتها العام ١٩٦١ وبريطانيا العام ١٩٦٧ ثم ألمانيا وفرنسا مرة ثانية العام ١٩٦٩، إزاء الدولار، من هنا تسمية هذه الفترة بفترة معيار الدولار.



(٣) يتعلق ذلك بعنصر سعر الصرف في نظام بريتون وودز فقط. أما إجمالي مشروع نظام بريتون وودز فلا يقتصر على قسم سعر الصرف فحسب، بل يشمل أيضا نشاط صندوق النقد الدولي والبنك الدولي. وإن عناصر نظام بريتون وودز هذه تظل تعمل بمقدار ما تستمر هاتان المؤسستان في وجودهما وعملهما كما خطط لهما في مؤتمر بريتون وودز.

(٤) خذوا مثلاأبسط حالة ممكنة عن تباينات معدل الفائدة قصيرة الأسوف تتأثر بالضوابط المحلية، ومدى المخاطرة والمدة الدقيقة للقروض، والشروط البنيوية المحلية، وإمكانات توليد ريوع احتكار، وما شاكل. وهكذا، فإن الاختلافات بين المعدلات في المراكز المالية يمكن أن ترجع إلى هذه الظروف، وليس إلا تكامل أو انفصال الأسواق بما هي عليه.

(٥) إن التحليلات الدقيقة التي تحتويها كتابات بانوري (Banuri) وشور (Schor ١٩٩٢) تعكس هذه الريبة.

(٦) اتضح من أحد التحليلات التي تستخدم إطار فيلدشتاين ـ هوريوكا - Feldstein Horioka لمعدلات الادخار والاستثمار لبلدان الاتحاد الأوروبي خلال فترتين فرعيتين، هما ١٩٧١ ـ ١٩٨٩ و١٩٩٠ ـ ١٩٩٥،أن هناك تغيرا ملتبسا في معامل بيتا، لكن التحليل خلص إلى أن ذلك يشير إلى وجود «دليل ضعيف ولكن مؤكد على أن الاتحاد الأوروبي ككل كان أكثر انفتاحا لبقية العالم من ناحية حركات رأس المال» (الاتحاد الأوروبي، ١٩٩٧ـ أ، المربع (١، ص ٥).

(٧) بالطبع إن هذا التركيز على العلاقة بين الادخارات المحلية والاستثمار المحلي قد يلوح بمنزلة مسعى لترسيخ النظرة الكلاسيكية الجديدة (نيوكلاسيكية) عن تحديد الاستثمار. وإن نقد ذلك من منظور ما بعد كينزي أساسي، هو أن الكابح على الاستثمار ليس المدخرات بل القدرة على الحصول على تمويل للاستثمار. إن مفتاح الاستثمار في ظل اقتصاد صناعي متقدم ذي نظام مالي متطور هو الحصول على ائتمان؛ أي أن قدرة الوصول إلى «السيولة» هي التي تقرر النشاط الاقتصادي، وأن هذه القدرة تخلق باطنيا.

وبوسعنا أن نتفق شكليا مع هذا التحليل بالنسبة للاقتصادات المتقدمة الناضجة ذات النظام المصرفي المتطور، التي تعمل بكفاءة في ظل بيئة مالية مستقرة في الأساس. غير أننا سوف نشدد على أن هناك استثناءين لهذه الصورة. الاستثناء الأول يخص المجتمعات الأقل تطورا، ذات النظام المصرفي المتخلف بوجه خاص. والاستثناء الثاني يخص تلك الاقتصادات ذات النظام المالي المفرط في التطور، والمتميز بالمضاربة واللااستقرار. ففي كلتا هاتين الحالتين، إما أن النظام المالي «الاعتيادي» من أجل الاستثمار لا وجود له ببساطة، وإمّا أنه ينهار تحت وقع

ضغوط المضاربة. زد على هذا، أننا نقول إن الحالة الثانية هي التي تميز، باطراد، الوضع الذي تواجهه البلدان الصناعية المتقدمة. غير أن التحليل المذكور يقذفنا القهقري، في كلتا هاتين الحالتين، ليعيدنا إلى مفهوم «بدائي» عن محددات الاستثمار، وهو الواقع الفظ للمدخرات القومية.

(٨) لا يكفي التقارب بذاته كمؤشر معقول على التكامل. ففي نظرية المنظومات وعلم الأحياء الارتقائي، مثلا، تميل العناصر والأنواع إلى التقارب برغم انعدام وجود أي علاقة ضرورية بينها. وهكذا، فإن المفتاح إلى التكامل يكمن في تشخيص علاقة لا يقدمها التقارب من تلقاء ذاته.

(٩) قبل العام ١٨٧٠، علقت بريطانيا العمل بقابلية التحويل إلى الذهب في الأعوام ١٨٧٤ و١٨٧٧ و١٨٦٦، لكنها أرجعتها بسرعة إلى مستوى التكافؤ المعمول سابقا. وينبغي الإشارة على أي حال، إلى أن هناك عددا كبيرا من حالات تعليق النظام، أو الانسحاب منه أو العودة إليه، من جانب الاقتصادات الطرفية.

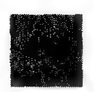
(١٠) هذا الموقف مثار خلاف وجدل نوعا ما: فالشعور العام هو أن هيئة الاحتياطي الفيدرالي الأمريكية كانت متفردة عن سائر البنوك المركزية، في القدرة على بسط استقرار مستوى سعرها الخاص من طرف واحد، وأن ذلك شمل السلع القابلة للتجارة العالمية.

(٣)

(١) هبط ذلك بالنسبة لمجموعة بلدان مماثلة من ٧٥ في المائة خلال عقد الثمانينيات (انظر: هيرست وطومبسون Hirst & Thompson، ١٩٩٦، الجدول ٣ ـ ٢، ص ٦٨).

(٢) كانت أكبر ستة بلدان مستثمرة في الخارج العام ١٩٩٣ هي الولايات المتحدة (٥٠٢٤٤ مليون دولار) والمملكة المتحدة (٢٥٣٣٢ مليون دولار) واليابان (١٢٦٠٠ مليون دولار) وفرنسا (١٢١٦٦ مليون دولار) وألمانيا (١١٦٧٣ مليون دولار) وهولندا (١٠٤٠٤ مليون دولار) (راجع: ميول سوق المال OECD، رقم ٥٨ ـ يونيو١٩٩٣ ـ الجدول (١)، ص ١٦). وعليه فان هذا التحليل يغطي البلدان الرئيسية المستثمرة في الخارج في أواخر عقد الثمانينيات ومطلع عقد التسعينيات.

(٣) وهكذا، فإن «منطقة المنشأ» بالنسبة للشركات الألمانية تشمل، في كل السنوات، ألمانيا نفسها وبقية أوروبا، والشرق الأوسط وأفريقيا (برغم أن المنطقتين الأخيرتين لا تحتلان سوى نسبة متدنية جدا من المبيعات الإجمالية)؛ أما «منطقة المنشأ» بالنسبة للشركات اليابانية فتشمل اليابان وجنوب شرقي آسيا؛ وأما بالنسبة للمملكة المتحدة فتشمل المملكة المتحدة نفسها وبقية أوروبا، والشرق



الأوسط وأفريقيا (وهنا أيضا كانت المنطقتان الأخيرتان ذواتي وزن ضعيف جدا من ناحية المبيعات): أما بالنسبة للشركات الأمريكية فتشمل الولايات المتحدة وكندا. إن هذه الحسابات الإجمالية قد أملتها الطريقة الممكنة لتنظيم المعطيات للعام ١٩٨٧.

(٤) قيست الاصول لهذه الحسابات كأصول إجمالية (وتضم الأصول الإجمالية: الأصول المالية والموجودات المتحركة والأصول الثابتة). وبالطبع فإن المؤشر الأفضل هو إما صافي الأصول الثابتة، أو الأصول المتحركة، التي تنتسب بشكل أوثق إلى رصيد رأس المال الحقيقي. ولكن تعذر استخلاص قيم هذه الأصول من حسابات الشركة. من هنا يحتمل أن تغالي هذه المعطيات في تقدير قيمة أصول رأس المال الحقيقي المعني: وإن هذه المشكلات تزداد حدة بالنسبة لبعض المؤسسات المالية المدرجة في فئة الشركات «الخدمية».

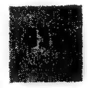
(٥) إن التحليل الجاري هنا يدور في الأساس حول الصناعة التحويلية والصيرفة وتكنولوجيا المعلومات الجديدة. غير أن قطاعات الخدمات التقليدية تنزع إلى التدويل أيضا، كما يتضح من التحليل الكمي الوارد أعلاه. الواقع إن نموذج شركات المحاسبة وشركات المحاماة تؤكد، إلى حد كبير، النقاط التي ذكرناها. وإن الإدارة الاستراتيجية لهذه الشركات والطريقة التي «تحتل» بها موقعها في منظومات الأعمال الجديدة، إنما تسيران في مسار مماثل لذلك المسار الذي حللناه في حالة شركات الصناعة التحويلية (انظر: باريت (Barrett) وكوبر (Cooper) وجمال (Jamal) ١٩٩٧، وكذلك سبار (Spar) ١٩٩٧).

(٤)

(١) البلدان حديثة التصنيع المدرجة هنا هي هونج كونج، تايوان، جمهورية كوريا، سنغافورة، تايلاند، إندونيسيا، ماليزيا، الفليبين، الهند، الصين، الأرجنتين، البرازيل، المكسيك، تشيكوسلوفاكيا، المجر، بولندا.

(٢) الواقع إن نسبة التجارة إلى إجمالي الناتج المحلي يمكن، كما أوضحنا في الفصل الثاني، أن تبالغ في مدى «انفتاح» الاقتصادات، لأن التجارة مقياس استهلاك، بينما إجمالي الناتج المحلي هو مقياس قيمة مضافة.

(٣) زاد الاتحاد الأوروبي وارداته من السلع المصنعة من البلدان حديثة التصنيع، من ٢٢,٠٪ من إجمالي ناتجه المحلي العام ١٩٧٠، إلى ١,٣٠٪ العام ١٩٩٠ (كروجمان Krugman ١٩٩٥، الجدول (٤)، ص ٣٢٧).



(٤) كان مستوى تجارة السلع بين الكتل الثلاث، من جانب، والبلدان حديثة التصنيع الأقل تطورا، من جانب آخر، أقل على الدوام من ١٪ من إجمالي الناتج المحلي للكتل الثلاث في ١٩٩٦.

(٥) سجل روس بيروت وبات بيوكانان في الولايات المتحدة، والسير جيمس جولدسميث في أوروبا التعبير السياسي القوي عن مشاعر الحمائية هذه وقتذاك (انظر: جولد سميث Gold smith، ١٩٩٤).

(٦) نترك الأراضي جانبا في الوقت الحاضر، انظر وود وبيرج (Wood & Berge) ١٩٩٧.

(٧) كذلك في الجنوب أيضا كما هو مبين، برغم أن الأدبيات الاقتصادية لم تبحث هذا الجانب بحثا مرضيا.

(٨) إن التقدير الذي جاء به مينفورد Minford ورايلي Riley ونوويل Nowell شاذ من زاوية الاتجاه العام السائد، وقد يكون هذا التقدير نتيجة الطبيعة المتطرفة لنموذج التوازن العام، المطبق في الحساب. فهو يفترض، مثلا، وجود سوق عالمي تنافسي مكتمل في المدى البعيد (١٩٩٧، ص ٥). الواقع إن كامل مقاربة هـ ـ أ (H - O) مصاغة بلغة عالم ذي عوائد دائمة ودخول بلا حواجز، برغم وجود محاولات لإعادة صياغة هذه المقاربة في إطار احتكار القلة (انظر هيلبمان Helpman، ١٩٨١).

(٩) الواقع إن تباين التجربة من ناحية مجريات سوق العمل، بين أوروبا القارية والولايات المتحدة، أدى إلى إضافة تفسير آخر لانهيار أجور العمال الأمريكان غير الماهرين وآفاق العمالة الأمريكية. يرى ثورو (Thurow) أن السبب لا يكمن في العلاقة بين الولايات المتحدة و«الجنوب»، بل في العلاقة بين الولايات المتحدة وأوروبا واليابان. إن تفسيره يقوم في إطار العلائق بين بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD. وفي ضوء الوزن الأعظم للتجارة بين الولايات المتحدة وأوروبا واليابان، قياسا إلى التجارة بين الولايات المتحدة و«الجنوب» (انظر الشكل (٢ ـ ٤) والشكل (٤ ـ ٤)، فإن التعديل الأرجح يشمل مساواة عامل السعر بين بلدان OECD نظرا لتطور التجارة بين الولايات المتحدة وأوروبا واليابان (١٩٩٧، الفصل الثامن).

(١٠) إن التحليل الذي يرتكز إليه الجدول (٥ ـ ٤)، يخلط في غير ما اتساق فترات عدة، هي فترة فقدان الاقتصاد البريطاني لقدرته التنافسية سريعا من العام ١٩٧٩ حتى ١٩٧٩، ثم الفترة اللاحقة التي اتسمت بنمو القدرة التنافسية. وهذا يفسر وجود معدل وسطي من فقدان القدرة التنافسية على امتداد كامل فترة ١٩٧٨ ـ ١٩٩٤ المبينة في الجدول (مقاسا بالوحدة النسبية لكلفة العمل).

(٥)

(١) يقف مثال الهند بمنزلة الاستثناء عن القاعدة، حيث تُبذل المحاولات لربط الديموقراطية بالازدهار، برغم أن ذلك يبين، في ضوء الاضطرابات التي ألمت بالديموقراطية في الهند، مدى صعوبة جمع الديموقراطية باللامساواة الكبيرة المتسعة. (انظر: خيلناني Khilnani، ١٩٩٧).

(٦)

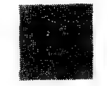
(١) للاطلاع على مسوحات أكثر توازنا للأدبيات المكتوبة عن قضية العولمة ودولة الرفاه، انظر مارتن Martin ١٩٩٦، ورودس Rhodes ١٩٩٦.

(٢) للاطلاع على السمات الخاصة للمؤسسات السويدية، انظر إيفيسن Ivesen ١٩٩٦، وبونتوسون Puntusson وسوينسون Swenson ١٩٩٦.

(٣) يقدم فايرتاج Fajertag وبوشيت Pochet (١٩٩٧)، ومنظمة العمل العالمية (١٩٩٥)، تفاصيل عن الاتفاقات الأساسية ومحتواها.

(٤) مثلما يشير نيكل Nickell (١٩٩٧)، لا يوجد دليل اقتصادي قياسي يدعم الفرضية القائلة إن ارتفاع التكاليف الاجتماعية للعمالة تميل مباشرة إلى رفع مستويات البطالة (انظر الفصل الرابع): وإن شاربف Scharpf يبني هنا فرضية وجودفاعل اقتصادي عقلاني. قد يكون مخطئا، ولكن أيا كان الدليل الذي تقدمه الإحصائيات، فإن أرباب العمل يميلون إلى رؤية الأمور بهذه الطريقة.

(٥) الواقع إن العديد من اقتراحات شاربف رفضت بازدراء واسع. وهكذا، فإن وزير الضمان الاجتماعي البريطاني السابق، فرانك فيلد، اقترح نظاما مشابها لـ«شراء علاوات مضافة» إلى الرواتب التقاعدية في إطار مشروع لإصلاح نظام التقاعد البريطاني، وهو متدني الكلفة وقابل للإدامة، لكنه يفضي إلى دفع رواتب ضئيلة جدا، وتعميم الفقر وسط المسنين (فيلد Field، ١٩٩٦). وهناك كثير من مناصري نظام مشاركة المستخدمين في التملك أبرزهم فايتسمان Weitzman (١٩٨٤)، الذي يرى ان المزايا لا تستمد فقط من توسيع مشاركة وسيطرة العمال، بل أيضا من تقوية الحوافز بالحصول على نصيب من الدخل، وإعادة توزيع المنافع لحصول العمال على دخل ينبع من أرباح الشركة. وبالطبع فإن المشكلة أن مثل هذا الدخل الإضافي، حين يصبح جزءا من أجور العمال، هو أكثر تقلبا من الأجور نفسها.



ولا يملك العمال، عادة، أي سيطرة فردية أو جماعية على هذه الأموال. ولعل من المفروض أن يجري تشجيع أمناء صناديق التقاعد على لعب دور أنشط، وضمان أن يتصرف مديرو الصناديق بطريقة تحافظ على عمالي أعضائهم وتصون دخلهم التقاعدي. ولما كانت مداخيل العمال تولد مقدارا كبيرا من رأس المال، فإن بالإمكان استخدامه بصورة مسؤولة وبمراعاة للاقتصاد القومي. أما في الولايات المتحدة، فإن الدعم الضريبي للعمال ذوي المداخيل المتدنية تعد بمنزلة بديل عن مدفوعات ومخصصات الضمان، ولكن ليس ثمة ما يوجب استخدامها على هذا النحو في أوروبا، حيث يمكن لها أن تشكل تكملة للأجور لا أن تحل بديلا عن حقوق مدفوعات الضمان. للاطلاع حول دخل المواطن، انظر: أتكنسون Atkinson ١٩٩٦، ماكاي Mckay ١٩٩٨، وفان باريس Van Parijs ١٩٩٢.

(٧)

(١) السبع الكبار G 7 هي: الولايات المتحدة،ألمانيا، اليابان، المملكة المتحدة، فرنسا، كندا، إيطاليا. وعند إضافة روسيا تنشأ كتلة الثماني الكبار G 8.

(٢) كمثال آخر، إن بنية وتنظيم قطاع المفرق المحلي في اليابان يستبعدان تنفيذ المعايير المتفق عليها عالميا حول «الوصول إلى السوق»، ولا يسع الحكومات اليابانية أن تفعل أي شيء بصدد ذلك.

(٣) من الواضح أن هذه العلاقة بين الولايات المتحدة واليابان تلوح كمن يبتر الترابط الوثيق بين معدلات الادخار القومي ومعدلات الاستثمار، المبحوث في الفصل الثاني. وعلى حين أن هذه العلاقة تفعل ذلك حقا بالنسبة لهذين البلدين، فلا يوجد أي مؤشر على أن الأحوال قد تغيرت جذريا في بلدان أخرى؛ وأن أوروبا ككل لم تتبع التيار (الاتحاد الأوروبي، ١٩٩٧. أ، ص ٥، علاوة على النقاش في الفصل الثاني أعلاه، ص ٣٨ ـ ٤٢). ويصح ذلك على إجمالي التدفقات المالية وليس بالضرورة على تدفقات الموارد الفعلية الخاصة فحسب. أخيرا، لا يوجد، بالطبع، أي سبب ضروري لاستمرار هذا الوضع إلى ما لا نهاية. فالعلاقات القديمة يمكن أن تعود ثانية.

(٤) تعمل ايوسكو IOSCO (المنظمة العالمية لعمولات الأسهم) على تطوير الانسجام والتعاون بين مختلف بيئات الضبط القومية. ولعل من أهم القضايا التي بحثتها هذه المنظمة في اجتماعاتها الأخيرة: معايير كفاية رأس المال، الإشراف على المجمعات المالية، المعايير العالمية للمحاسبة، التنسيق بين أسواق النقد وأسواق الأسهم المتفرعة، غسيل الأموال، وسائل مكافحة معاملات الباطن، الشفافية في



صفقات الأسواق الثانوية، وأسواق الأسهم الناشئة. وقد شكلت المنظمة لجانا فنية عدة للتحقيق في هذه الميادين بهدف الاتفاق على مبادئ محددة لضبطها.

إن انهيار صندوق المضاربة بالأسهم المتفرعة الأمريكي، المدعو «إدارة رأس المال طويل الأجل» في أكتوبر ١٩٩٨، يقدم مثالا آخر على سريان مفعول هذه العملية: وتحركت هيئة الاحتياطي الفيدرالية الأمريكية في الطليعة لتقود عملية إنقاذه، وتضمنها.

جرى التوقيع على المرسوم النهائي في مراكش، المغرب، في ١٥ أبريل١٩٩٤.

على المستوى العالمي، يضطلع مؤتمر التجارة والتنمية للأمم المتحدة (أونكتاد) بهذا النوع من التحليل من مقارّ«قسم الشركات العابرة للقوميات والاستثمار» التابعة له في جنيف. ويتمتع الأونكتاد ووزارة التجارة العالمية DTCI بخبرة واسعة في قضايا من قبيل التسعيرة الداخلية للشركة.

واضح أن سوق الكحوليات في المملكة المتحدة أكد أن البعض مستعد للسفر إلى أوروبا القارية للشراء بمعدل ضريبة أقل. وهذا مثال مهم طبعا، ولكن لا يجوز المبالغة في ذلك: فمعظم المستهلكين يمتثلون للوضع القائم.

(٨)

(١) نقول ذلك برغم كل اللغط الراهن حول دور الصين المقبل في الاقتصاد العالمي. وقد بينا في الفصل الثالث أن ثلاثي الولايات المتحدة واليابان والاتحاد الأوروبي احتل نسبة ٦٠٪ من التجارة العالمية، و٧٠٪ من إجمالي الناتج المحلي في العالم، و٧٥٪ من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مستهل عقد التسعينيات. وعليه فإن ما يحصل لهذه الأطراف الثلاثة سوف يقرر مجرى الاقتصاد العالمي في المستقبل المنظور، بصرف النظر عن النوايا والأغراض.

(٢) من الواضح أن المرء يمكن أن يتوقع أن بعض الأمور تنفذ في إطار الأشكال الموحدة للدولة تنفيذا أفضل مما في الدول الفيدرالية، مثل ضمان أهداف إعادة التوزيع (انظر CERR، ١٩٩٣)، للاطلاع على مناقشة مثيرة لطائفة من الوظائف الاقتصادية التي يمكن تحقيقها على أحسن وجه في ظل مختلف أشكال التنظيم الحكومي.

(بالطبع لا يجوز اعتبار التابعية subsidiartiy المعيار الأوحد للسجال الجاري حول حدود المركزية واللامركزية في أوروبا. فهناك، على الأقل، ثلاثة معايير أخرى: إقامة الانسجام، والمعالجة المشتركة، وفكرة وجود «مضمار لعب مستوٍ



ومنبسط». وإن كل واحد من هذه المعايير بحاجة إلى دراسة في ضوء التمييز الذي بلورناه هنا بين الكونفدرالية والفيدرالية.

وأهمها بالطبع هوالقانون الأوروبي الموحد single European العام ١٩٨٦، واتفاقية ماسترخت العام ١٩٩٢.

(٥) يمكن تدعيم الحجة الإيجابية الداعية إلى اعتماد الشكل الكونفدرالي للسلطة العمومية، بإيراد مجموعة أخرى من المقولات السياسية التي ترجع في أصولها إلى مفهوم «الرابطة الاتحادية associationalism ». ويؤلف ذلك مبدأ أسياسا آخر داعما للشكل الفيدرالي. (حول مفهوم الرابطة الاتحادية والدفاع عن التعددية السياسية الحقيقية في الشؤون الدستورية، انظر: هيرست Hirst، ١٩٨٩ و١٩٩٣)، انظر أيضا طومبسون Thompson ١٩٩٣ للاطلاع على بعض التفاصيل حول نشوء أشكال هذه الرابطة الاتحادية، من حيث علاقتها بالآليات الاقتصادية الإقليمية والمحلية في أوروبا، والتأثير السياسي لهذه الأشكال الموسعة من التحكم الاقتصادي، ودور الآليات المركزية الداعمة.

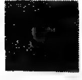
تمتاز بريطانيا بوجود مقاومة مسعورة وسخيفة للاتحاد الأوروبي - ما يسمى بـ «المشككين بأوروبا». إن هذا الاتجاه يهاجم كل التوسيعات في نطاق السياسة الأوروبية، وكل تكامل مستقبلي، وأي زيادة في الإجراءات المشتركة لاتخاذ القرار، باعتبارها نزعة «فيدرالية». وهذا الموقف أحمق من الوجهة الدستورية، نظرا لعدم وجود أي قيادات أو أحزاب أوروبية، تدعم التنازل عن السلطة إلى دولة أوروبية.

(٩)

(١) تعتمد مناقشتنا هذه للنزعة القومية على مقاربتين متعارضتين تماما، هما مقاربة بنيديكت أندرسون Benedict Anderson (١٩٩١)، التي تشدد على طابع التجانس الثقافي كمشروع سياسي، ومقاربة إريك هوبزباوم Eric Hobsbawm (١٩٩٢)، الذي يقوم بعملية تصحيح صحية بما يبديه من ارتياب في السياسات القومية، ومواجهة الخطاب القومي بالتعقيدات السياسية والثقافية التي يرومون إسباغ التجانس عليها.

(٢) يعني هذا، من نواح عدة، دخول الدول في « نظام مدني»، وليس بقاءها في فوضى:إنه دفع للعلاقات الدولية لتجاوز «الدولة المردوعة» والاقتراب من الحل الذي اقترحه شيل (Schell ١٩٨٤)، حل التوازن النووي.

(٣) إن انتشار الأسلحة النووية لن يقوض هذه الفرضية. فامتلاك قوى إقليمية متعادلة للأسلحة النووية (مثل الهند وباكستان) سيؤدي إلى حالة من الردع، ويقلص

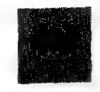


المغامرات العسكرية التقليدية. والواقع إن القرار الأحمق الذي اتخذه الائتلاف الحكومي الهندي (BJP) بالتوجه النووي، أدى إلى إلغاء التفوق العسكري الهندي الساحق، في القوات التقليدية، على باكستان. ولسوف تسعى القوى النووية العظمى إلى نزع سلاح الدول الشاذة، مثل العراق أو كوريا الشمالية، وقد حققت درجة متواضعة من النجاح في حالة العراق. إن المخاطر الحقيقية تنبع من انهيار أنظمة حكم مزعزعة، ذات أسلحة نووية، أو من الإرهاب النووي. ويمكن أن تخضع الحالة الأولى إلى عقوبات سياسية وعسكرية من جانب القوى العظمى، أما الحالة الثانية فلا يمكن احتواؤها بالردع ولا بالحرب التقليدية مهما كان خطرها فعليا ـ فهي مسألة تخص المخابرات والشرطة.

(٤) بات رفع الإسلام السياسي وغير ذلك من الحركات المناوئة للغرب إلى مصاف خطر كبير، موضة رائجة (انظر على سبيل المثال: هانتنجتون Huntungton ١٩٩٣ و١٩٩٧). يجادل هانتنجتون قائلا إننا ندخل حقبة جديدة من «تصادم الحضارات» بعد انتهاء حرب الإيديولوجيات. ثمة أربعة اعتراضات يمكن إثارتها بوجه هذا الزعم: (أ) لا يوجد دليل على أن هناك «حضارات» متجانسة جوهريا تقف في معارضة بعضها البعض ـ فهناك بالأحرى إيديولوجيات سياسية/دينية، هشة نسبيا، وهي بناءات تميز الإسلام أو المحافظين الأصوليين في الغرب، أي المسيحية. (ب)إن الاسلام السياسي الراديكالي يفتقر إلى استراتيجية عملية، متماسكة، للحياة الاقتصادية والاجتماعية؛ (ج) إن نهج الإسلام السياسي هو الاحتجاج، لا طرح بدائل عامة عن الرأسمالية، بدائل نزاعة إلى الهيمنة زعما، كما ادعت الاشتراكية لنفسها من قبل في الشرق والغرب. (د) إن أنظمة الحكم الإسلامية الأصولية ذات طابع متباين جذريا، بل إنها معادية لبعضها البعض بصورة مستحكمة. للمزيد حول الإسلام السياسي، انظر: زبيدة(Zubaida، ١٩٩٣).

(٥) للاطلاع على سلسلة مثيرة من النقاشات حول الفارق بين التحكم governance، والحكومة government، حول الأشكال الممكنة للضبط في المجالات العالمية من جهات غير الدول، انظر روزيناو وسيمبيل Rosenau & Czempiel، ١٩٩٢. انظر أيضا مسعى البنك الدولي لتحديد أدوار الدول في التحكم الجيد، وذلك في تقريره الموسوم: التحكم Governance، ١٩٩٤.

(٦) لعل من الأرجح القول إن الإرث الرئيسي الذي تركه كينز للعالم المعاصر، لا يتمثل في أفكاره عن إدارة الاقتصادات القومية في نظريته العامة The General Theory، بل في توكيده المديد على تأثيرات الغموض المفتتة للاستثمار والإنتاج والتجارة، وتوكيده على قيمة الإطار النقدي العالمي القابل للحساب في استقرار التوقعات. إن السيرة التي وضعها سكيدلسكي Skidelsky عن كينز (١٩٩٢) ذات قيمة استثنائية

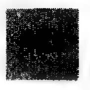


وموحية في تبيان أهمية أفكار كينز في يومنا هذا؛ فهي تصور كيف كان كينز (خصوصا في عشرينيات القرن العشرين) يصارع لحل مشكلة السياسة القومية في ظل اقتصاد عالمي متقلب، وبالغ التدويل.

(٧) انظر فكرة أوهمه (١٩٩٣) حول إمكان بروز دور دول المناطق في حقبة أفول الدول القومية. ان فكرة دول المناطق أو فكرة شبكات دول ـ المدينة هما فكرتان أخريان مشتقتان بالكامل من المناطق الصناعية المنظمة، أوالحكومات المناطقية التابعة؛ وبرغم رواجهما (اعتمادا على نجاح سنغافورة وهونج كونج)، فإنهما ليستا مرشحتين للانتشار كبديل عن الدول القومية. فكلتاهما تعتمدان على وجود تحكم اقتصادي عالمي متين، وعلى الأمن الجماعي الذي توفره الدول الكبرى. وهما أصغر من أن تبقيا في الوجود بمفردهما في وجه قوى سياسية أقل نجاحا من الناحية الاقتصادية، أعتى جبروتا من الناحية العسكرية. ولا يمكن لدول المناطق ودول المدينة أن تتحمل لوحدها التكاليف الكاملة للأمن أو للضبط الاقتصادي من دون أن تفقد مزيتها التنافسية، كما أن الكيانات السياسية الأكبر لن تسمح لها بالركوب الحر إن فاقتها نجاحا أو سببت لاقتصاداتها ضغوطا تنافسية.

(٨) الإشارة هنا إلى أمراء الإمبراطورية الرومانية المقدسة الذين كان لهم حق انتخاب الإمبراطور. لم تكن الإمبراطورية دولة «ذات سيادة» بل كانت كيانا سياسيا مؤلفا من مؤسسات ذات رابطة اتحادية وذات صلاحيات متباينة في التحكم. وكانت سياساتها تتحدد من جانب الإمبراطور، وناخبيه (الأمراء) والمجلس الإمبراطوري. ويندر أن يصلح هذا نموذجا للعالم الحديث، لكن لهذا المثال فائدة محدودة في المقايسة، بسبب حاجتنا إلى فهم العلاقات السياسية الناشئة.





المؤلفان في سطور

البروفسور بول هيرست

* أستاذ النظرية الاجتماعية في جامعة لندن.
* منظر ذائع الصيت، له عدد من المؤلفات المهمة، الفردية أو بالمشاركة مع مؤلفين آخرين، منها:

- نظرية التعددية والدولة (١٩٨٩).
- الديموقراطية التشارلية (١٩٩٣).
- من الدولة التسلطية إلى الدولة التعددية (١٩٩٧).

وغير ذلك من الأعمال النظرية المهمة.

البروفسور جراهام طومبسون

* أستاذ الاقتصاد السياسي في الجامعة المفتوحة.
* له حشد من المؤلفات، أحدثها:

- أوروبا الاقتصادية الجديدة؟ الاقتصاد السياسي للتعاون والتنافس (١٩٩٣).
- نظام السوق (١٩٩٥).
- النظم المالية والتكامل النقدي (١٩٩٨).
- المنافسة الدولية والعولمة: أطر تحليل وربط ونقد (١٩٩٨)، وغير ذلك من أعمال.



الأنا - الآخر

ازدواجية الفن التمثيلي

تأليف: د. صالح سعد

تقديم: د. شاكر عبدالحميد

المترجم في سطور

د. فالح عبدالجبار

* كاتب وباحث مقيم في لندن.
* مواليد: بغداد ١٩٤٦.
* حاصل على الدكتوراه في علم الاجتماع من كلية بيركبك، جامعة لندن.
* زميل زائر في قسم العلوم الاجتماعية والسياسية في كلية بيركبك.
* له أبحاث وترجمات عديدة بالعربية والإنجليزية منها: المؤلفات:

- ما بعد الماركسية؟ (بالإنجليزية - دار الساقي - لندن ١٩٩٧) و(بالعربية - دار المدى، بيروت، ١٩٩٩)
- الديموقراطية الممكنة، الديموقراطية المستحيلة (دار المدى، بيروت، ١٩٩٨)
- الدولة والمجتمع المدني (مركز ابن خلدون، القاهرة ١٩٩٥)
- العقلانية واللاعقلانية في الفكر السياسي العربي (دار الساقي، لندن ١٩٩٤) يصدر قريبا بالإنجليزية:

- Ayatollahs, Su fis and Ideologues, Saqi Books, London
- Tribes and Power, Saqi Books, London.

* وله ترجمات، أبرزها:

- رأس المال، ك. ماركس، في ٣ مجلدات.
- الاقتصاد السياسي للتخلف، ت. سنتش، بيروت.

سلسلة عالَم المعرفة

«عالم المعرفة» سلسلة كتب ثقافية تصدر في مطلع كل شهر ميلادي عن المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ـ دولة الكويت ـ وقد صدر العدد الأول منها في شهر يناير العام ١٩٧٨.

تهدف هذه السلسلة إلى تزويد القارئ بمادة جيدة من الثقافة تغطي جميع فروع المعرفة، وكذلك ربطه بأحدث التيارات الفكرية والثقافية المعاصرة. ومن الموضوعات التي تعالجها تأليفا وترجمة :

١ ـ الدراسات الإنسانية : تاريخ ـ فلسفة ـ أدب الرحلات ـ الدراسات الحضارية ـ تاريخ الأفكار.

٢ ـ العلوم الاجتماعية: اجتماع ـ اقتصاد ـ سياسة ـ علم نفس ـ جغرافيا ـ تخطيط ـ دراسات استراتيجية ـ مستقبليات.

٣ ـ الدراسات الأدبية واللغوية : الأدب العربي ـ الآداب العالمية ـ علم اللغة.

٤ ـ الدراسات الفنية : علم الجمال وفلسفة الفن ـ المسرح ـ الموسيقا ـ الفنون التشكيلية والفنون الشعبية.

٥ ـ الدراسات العلمية : تاريخ العلم وفلسفته ، تبسيط العلوم الطبيعية (فيزياء، كيمياء، علم الحياة، فلك) ـ الرياضيات التطبيقية (مع الاهتمام بالجوانب الإنسانية لهذه العلوم)، والدراسات التكنولوجية.

أما بالنسبة لنشر الأعمال الإبداعية ـ المترجمة أو المؤلفة ـ من شعر وقصة ومسرحية، وكذلك الأعمال المتعلقة بشخصية واحدة بعينها فهذا أمر غير وارد في الوقت الحالي.



أثار هذا الكتاب ضجة كبيرة في الأوساط الأكاديمية ، ولا يزال يعالج المؤلفان، بول هيرست وجراهام طومبسون، وهما من الوجوه اللامعة في عالم البحث النظري، حدود ومعنى العولمة، من ناحية علاقة هذه الظاهرة بالدولة القومية (nation - state): هل تختفي هذه الدولة وتزول كما يريد ويبشر الاتجاه الليبرالي الجامح في مدرسة العولمة، أم أنها تبقى ولكن عاجزة عن التخطيط والرعاية الاجتماعية، كما يعتقد آخرون؟

لا هذا ولا ذاك.

يدرس المؤلفان مختلف العمليات الاقتصادية العالمية من تجارة، واستثمار، وأسواق مال، وإنتاج فيجدان أن العولمة في مطلع القرن العشرين، كانت «أقوى» مما هي عليه في نهايته. ويعاين المؤلفان نشاط الشركات «العابرة» للقوميات فيجدان أنها عاجزة من دون قاعدة قومية.

ويدقق الكتاب في تأثير العمليات الاقتصادية المعولمة في الدولة، فيرى أن هذه التأثيرات متضاربة، ومتناقضة: فهي تقلص دور الدولة كجهاز مستقل قيّم على الاقتصاد القومي، لكنها تتطلب تعزيز دور الدولة كوسيط بين المجالات ما فوق القومية (الكتل الاقتصادية والمؤسسات الدولية) والمجالات ما دون القومية.

وإذ يعرض المؤلفان سير تطور الاقتصاد العالمي وسير تطور الدولة، ثم تفاعل الاثنين، فإنهما يكرسان في ثنايا ذلك جانبا من الجهد النظري لنقد النظريات الليبرالية واليسارية الجامحة، التي تقود إما إلى دفع «العولمة» كواقع، أو الإذعان السلبي لتيارها.

وبهذا يفتح البروفسور بول هيرست والبروفسور جراهام طومبسون الباب للأمل بإمكان التحكم في العمليات التي يقال إن العولمة أطلقتها من القمقم بلا ضابط!

وبعد، فالطبعة الحالية هي ترجمة للطبعة الثانية، المنقحة والمزيدة، من الكتاب الأصلي، بعدما أثارت طبعته الأولى جدلا متواصلا في الأوساط العلمية والفكرية.



ردمك ٣-٦٤-٠-٩٩٩٠٦

ISBN 99906 - 0 - 064 -3